

أخلاقيات منظمات الأعمال

Ethics at Work

Basic readings in Business ethics

إعداد

وليام هـ . شاو
أستاذ فلسفة الإدارة

ترجمة

عبد الحكم أحمد الخزامي
إستشاري تنمية المنظمات

دار الفجر للنشر والتوزيع

2005

أخلاقيات منظمات الأعمال
Ethics at Work
Basic readings in Business ethics

by : William H . Shaw
أستاذ فلسفة الإدارة

ترجمة . عبد الحكم أحمد الخزامى
إستشارى تنمية المنظمات

رقم الإيداع

9025

الترقيم الدولي I.S.B.N.

977-358-094-6

حقوق النشر

الطبعة الأولى 2005 م

جميع الحقوق محفوظة للناشر

دار الفجر للنشر و التوزيع

4 شارع هاشم الأشقر - التزهة الجديدة - القاهرة

ت : 6246252 (00202) ف : 6246265 (00202)

لا يجوز نشر أي جزء من الكتاب أو اختزان مادته بطريقة الاسترجاع أو نقله على أي نحو أو بأي طريقة سواء كانت إلكترونية أو ميكانيكية أو بخلاف ذلك إلا بموافقة الناشر على هذا كتابة و مقدما .

المحتويات

الصفحة	الموضوع	الفصول
3	التقديم	
6	دفاعاً عن فلسفة أخلاقية منظمات الأعمال	الفصل الأول
28	مسئوليات رجل الأعمال	الفصل الثاني
52	أخلاقيات تخفيض حجم عمل الشركة	الفصل الثالث
78	عناصر التصنيع الدولية مالها وما عليها	الفصل الرابع
104	هذا السلوك " يلجأ إليه كل فرد " متى يكون مبرراً أخلاقياً	الفصل الخامس
130	بعض تناقضات نظرية إطلاق صفارة الإنذار	الفصل السادس
152	اختبار المخدرات عند التعيين	الفصل السابع
169	أخلاقيات السيوع	الفصل الثامن
193	الحالة الأخلاقية غير القطعية ضد إعلانات المناورة والإحتيال	الفصل التاسع
222	ما هي الحقيقة الأخلاقية لتجارة المطلعين بالمعلومات المهمة غير العامة	الفصل العاشر
246	منظمات الأعمال والأخلاقيات البيئية	الفصل الحادي عشر

obeikandi.com

التقييم

بدون الالتزام على نطاق واسع بمعايير أخلاقية معينة ، لا يستطيع أي نظام اقتصادي أن يعمل بنجاح ، إذا تجاوزنا عن توفير مجتمع مزدهر وعادل . سوف ينكر عدد قليل من الناس هذه الحقيقة أو أهمية الدراسة وارتباطها الاجتماعي بموضوع أخلاقيات منظمات الأعمال . في هذه الأيام كل الجامعات تقريباً تدرس الموضوع ، وغالباً تطلب من طلبتها دراسة هذه المادة بسبب ما تعنيه من دلالة لحياتهم ول مستقبل مجتمعنا .

تدخل أخلاقيات منظمات الأعمال كموضوع أكاديمي حديث ضمن الموضوعات التطبيقية ، التي لها توجه نحو المشكلات الواقعية في الحياة اليومية . إنها تتناول قضايا أخلاقية ملموسة ومتحدية في مشروعات الأفراد وحياتهم المهنية ، وفي نظام منظمات الأعمال ذاته . تعالج أخلاقيات منظمات الأعمال هذه القضايا بروح انتقائية من بين حقول معرفية مختلفة مثل : الاقتصاد ، السياسة ، الاجتماع ، والنظرية التنظيمية . ومع ذلك ، تبقى دراسة أخلاقيات منظمات الأعمال ، في جوهرها لصيقة الصلة بالفلسفة . على الرغم من ملاءمة الدراسة التجريبية في سلوكيات منظمات الأعمال ، وعدم إنكار فائدتها ، فإنه في نهاية المطاف تكون المهمة التأسيسية لأخلاقيات منظمات الأعمال متمثلة في مصارعة الصعوبات أو الأسئلة الأخلاقية التي تثيرها أنشطة منظمات الأعمال . هذه هي بالضبط أنواع الأسئلة المطروحة على الساحة الأكاديمية منذ سقراط على الأقل ، والتي تميز عالم الفلسفة بصفة خاصة . الأكثر من ذلك ، تتناول منظمات الأعمال هذه الأسئلة بأدوات جدلية ، مفاهيمية ، ونظرية ، والتي تشخص الممارسات الفلسفية المعاصرة .

أخلاقيات منظمات الأعمال مجموعة متكاملة من المقالات المتعلقة بأخلاقيات منظمات الأعمال كتبها مؤلفون محترمون ، ويعرضها هذا الكتاب على شكل فصل لكل مقالة مع الإشارة إلى كاتبها . توضح الفصول المتتالية للكتاب أهمية مشروعات الأعمال وخصائصها الفلسفية والأخلاقية . على الرغم من أن القارئ العادي يمكنه أن يتعلم الكثير منه ، فإن الكتاب تم تصميمه كمقرر دراسي على مستوى الجامعة حول أخلاقيات منظمات الأعمال ، منظمات الأعمال والمجتمع ، القضايا الأخلاقية المعاصرة ، والموضوعات المرتبطة الأخرى . تم اختيار موضوعات الفصول ، ليس فقط لأنها ذات جدارة فكرية ، ولكن بسبب ما تتميز به من إمكانيات تدريسية وتدريبية . يوجد استهلال قصير في تقديم كل فصل ، مع عدد من الأسئلة لتوجيه القارئ أو الدارس عند قراءة الفصل ، وينتهي كل فصل بأسئلة للمراجعة والمناقشة مع مراجع مقترحة لمزيد من القراءة . لا تتطلب قراءة الكتاب بكل فصوله معرفة فلسفية مسبقة .

يوفر الفصلان الأول والثاني نظرة شاملة على الموضوع . يشرح Roger Crisp الطبيعية والخاصية الفلسفية لأخلاقيات منظمات الأعمال ؛ دفاعاً عن الموضوع مقابل حالات النقد المتنوعة ، ولاقئاً نظر القارئ إلى حقيقة أن الفلسفة لا مهرب منها ، إذا توقفنا لتأمل طبيعة ومبررات سلوكنا . بعد ذلك ، يحدد J.R.Lucas الخطوط العريضة للمسئوليات الأخلاقية الأساسية لأفراد منظمات الأعمال . إنه يوضح كيف أن هذه المسئوليات (التي يفترضها ، تمتد إلى ما وراء السعي إلى تحقيق الأرباح) تنمو انطلاقاً من الدور والوظيفة الاجتماعية لمنظمات الأعمال ، ويناقش طبيعتها الخاصة وامتدادها إلى مجالات مختلفة .

ابتداءً من الفصل الثالث يتناول الكتاب موضوعات أخلاقية أكثر تخصصاً في مجال أنشطة منظمات الأعمال ، ابتداءً من تخفيض حجم العمل واستخدام عابري التصنيع المجهدة عبر البحار ، ويستمر في تفصيله موضوعات مثل الرشوة ، إطلاق صفارة الإنذار ، اختبار المخدرات ، الخداع في المبيعات ، إعلانات المناورة والتحايل ، تجارة المطلعين على بواطن الأمور (المعلومات السرية) والبيئة . تقدم الفصول توجيهات أخلاقية وفلسفية متنوعة ، ولا تفضل مدرسة ذات تفكير أخلاقي معين على أخرى . كل المؤلفين يركزون على الفضائل التي تسعى إليها موضوعاتهم بطريقة أمينة وب عقل مفتوح ، مع النضال من أجل الوضوح ، الدقة ، والعدالة الذهنية. إنهم يسردون أسباب منطقتهم بعناية وبدقة ، ويعرضون بصدق الحجج التي مع أو ضد مواقفهم . على الرغم من أن كل مقال قائم بذاته ، وعلى الرغم من أن كل المقالات تتناول موضوعات مختلفة ، فإن القارئ سوف يجد تماسكاً وترابطاً مثيراً ، وتقابلاً مستثيراً بين حجج وافتراسات الكتاب المختلفين في فصوله المختلفة .

توجد طرق كثيرة لتدريس أخلاقيات منظمات الأعمال ، وسوف يكون لدى المدرسين والمدرسين رؤى فلسفية متعددة بالضرورة ، وأيضاً أهداف تعليمية ، وأساليب تدريس مختلفة . إذا أخذنا في الاعتبار تماسك هذا الكتاب ، ونطاق الموضوعات التي يعالجها ، وجودة مقالاته (فصوله) فإن أخلاقيات منظمات الأعمال تساير بصورة جيدة خطط الفصل الدراسي ، المواد الدراسية ، وأنماط التدريس ، ويمكن أن يعمل بنجاح في الحجرات الدراسية والتدريبية المختلفة مع أنواع مختلفة من الدارسين والمتدربين في مجال أخلاقيات منظمات الأعمال .

الفصل الأول

دفاعاً عن فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال

A Defence of Philosophical Business Ethics

Roger Crisp

يقم هذا الفصل الحجج التي نقول أنه من الخطأ أن يتجاهل رجال الأعمال الفلسفة الأخلاقية . بعد تناول المعاني المختلفة " لأخلاقيات منظمات الأعمال " ، يتعرض الفصل لأولئك الذين يرفضون أخلاقيات منظمات الأعمال لأسباب تقوم على الذات أو على الشك ، ويقدم الدفاع عن الموضوع رداً على الاتهام على أنه موضوع مجرد ، غير ملائم ويدخل في خلاقات غير قابلة للحل . من الصعب الهروب من الفلسفة ، لأنه عندما يتوقف الناس عن التفكير حول تصرفاتهم ، فإنهم يسعون إلى تبرير سلسلة الإجراءات التي يتخذونها في النهاية - بمعنى أنهم يمارسون الفلسفة . على الرغم من أن أخلاقيات منظمات الأعمال كفرع دراسة فلسفية ، يجب أن يتم تزويدها بفهم مشكلات منظمات الأعمال الواقعية ، فإن لهذا الفرع المعرفي دوره المهم والمستقل الذي يؤديه في المجتمع .

أشياء تؤخذ في الاعتبار .

- 1- ما هي المعاني الثلاث الخاصة بأخلاقيات منظمات الأعمال والتي يميزها هذا الفصل؟
- 2- ما هو مذهب المنفعة الذاتية ، ولماذا من الصعب تصديقه ؟
- 3- كيف كانت الاستجابة إلى الجدل حول عدم وجود ثقة في الأخلاقيات لأن المجتمعات المختلفة قد قبلت دائماً مبادئ أخلاقية مختلفة ؟
- 4- يعتقد بعض أصحاب منظمات الأعمال بأن الفلسفة مجردة جداً إلى حد يصعب معه التعامل مع مشكلات الحياة في الأعمال . ما هي الاستجابات التي قدمها هذا الفصل

حول هذه الاعتراضات ؟

5- ما هو المقصود من القول بأن معظم الفلمسة الأخلاقية المعاصرة ، والتي تتحدث عن أخلاقيات منظمات الأعمال تعمل طبقا لنموذج علمي خاطئ ؟

1 - أخلاقيات منظمات الأعمال

Business Ethics

ما هو المقصود " بأخلاقيات منظمات الأعمال " ؟ تستخدم العبارة أحيانا لتشير إلى الاستشراف الأخلاقي ، سواء كان ضمنيا في سلوك المنظمة أو أفرادها ، أو ذكراً صراحة . يمكن أن يكون السلوك والبيان الرسمي للشركة مختلفين ، ومن ثم قد يقول المرء عن منشأة معينة : " أخلاقياتهم المذاعة ؛ أن الشركة في خدمة المجتمع ، ولكن سجلهم البيئي المحزن يظهر ما يعتقدونه حقيقة . "

في المعنى الثاني ، أخلاقيات منظمات الأعمال عبارة عن مجموعة من المبادئ أو الأسباب ، والتي يجب أن تغطي تصرف منظمات الأعمال ، سواء على المستوى الفردي أو الجمعي . إذا افترضنا أن هناك الكثير من الطرق التي ينبغي ألا تسلكها منظمات الأعمال ، فإن أخلاقيات الأعمال بهذا المعنى الثاني تشير إلى الطريقة التي " يجب " أن يتصرف علي أساسها الأفراد .

في المعنى الأخير ، والأكثر عمومية في استخدامه ، أن أخلاقيات دوائر الأعمال حقل تساؤل فلسفي له موضوعاته الخاصة للمناقشة ، الاختصاصيون ، الدوريات ، المراكز ، وبالطبع ، ذخيرة من مواقفه الأخلاقية المختلفة . بهذا المعنى ، تشير أخلاقيات منظمات الأعمال إلى الواجبات الفلسفية الملقاة علي عاتق البشر لالتقاط المبادئ التي تشكل

أخلاقيات منظمات الأعمال بالمعنى الثاني السابق ذكره ، وعادة مع الفكرة بأن تصبح هذه المبادئ " الأخلاق " الحقيقية لمنظمات الأعمال والأفراد العاملين بها.

لقد فكر الفلاسفة منذ وقت طويل حول الفلسفة وطبيعتها . يري أفلاطون واتباعه الفلسفة علي أنها الاستعداد للموت ، بينما ينظر إليها أرسطو علي أنها النشاط الذي يظهر به حبنا للآلهة . لأغراض هذا الفصل سوف تتمثل فلسفة منظمات الأعمال الأخلاقية في الطريقة المثلي التي نعرفها للاعتراب من الحقيقة حول ما يجب أن تكون عليه حياتنا الاقتصادية و حياة منظمات الأعمال . ومن ثم ، يدافع هذا الفصل بقوة لإزالة الاعتراضات علي فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال ، وعلي إلقاء الضوء بشدة علي المزايا الإيجابية للممارسة أثناء التقدم في صفحات الفصل الحالي .

2 - مذهب الشك الفلسفي

Philosophical Scepticism

مذهب الشك الفلسفي قديم تقريبا قدم التفكير الفلسفي ذاته ، ومذهب الشك حول الادعاءات الأخلاقية قديم قدم أي شكل من أشكال مذهب الشك . وطبقا للنزعة التشككية ، فإن فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال مضللة وحمقاء ، لأن ما تسعى إليه هو الأوهام . لا توجد أساساً مبادئ لفلسفة أخلاق منظمات الأعمال يمكن اكتشافها .

توجد أشكال عديدة لهذا النوع من مذهب الشك . طبقا لمذهب المصلحة الذاتية ، لدينا جميعا أسباب للسلوك ، ولكنها جميعها ترجع إلي نواتنا أو أسباب من داخلنا نحن . تهتم الأخلاق بتوجيه علاقتنا إلي الآخرين وإلي البيئة ، ولكن ، في الواقع تفترض العقلانية أن مثل هذه العلاقات يجب

أن يتم تقييمها في ضوء مصلحتي الذاتية . من المحتمل أن هذا النوع من الاعتراض ينبثق بصفة خاصة في أخلاقيات منظمات الأعمال ، حيث أن الأعمال عادة تؤخذ علي أنها نموذجياً مشروعات المصلحة الذاتية .

طبقاً لإحدى النظريات الأخلاقية الشهيرة في مجال أخلاقيات منظمات الأعمال ، نجد أن مذهب النفعية ، ومذهب المصلحة الذاتية قد أسيء فهمها تماماً . لأنه ينبغي ألا يكون اهتمامي منصباً فقط علي مصلحتي الذاتية وسعادتي الخاصة ، ولكن أيضاً تلك المتعلقة بكل فرد آخر ؛ فإنه يجب أن أحقق التوازن بين مصلحتي الذاتية ومصلحة الآخرين . واضعاً مصالح علي قدم المساواة مع مصالح الآخرين ، ولو كان هذا يكلفني الكثير . من الصعب تصديق مذهب النفعية . عندما يحدث سرور معين أو ربما ألم لاقت للنظر سواء في حياتي أو في حياة شخص آخر ، يجب عقلاً أن يحوز علي اهتمامي . بالتأكيد ، لم يتصرف أي إنسان علي وجه الأرض علي أساس أن الفرق بين حياته وحياة الآخرين لا يعنيه في شيء - إن أفراد المجتمع البشري كالجسد الواحد إذا اشتكى منه عضو تداعت له سائر الأعضاء بالسهر والحمي .

ولكن أيضاً المذهب الأنوي [التركز حول الذات] من الصعب تصديقه . تخيل أنك تعمل محاسباً لدي شركة كبيرة والتي تستورد سلعاً من دول العالم الثالث . طبقاً للعقد ، مطلوباً منك أن تدفع مبلغاً كبيراً إلي شركة معينة متوسطة الحجم في السودان وذلك في أول أغسطس .. التاريخ الآن 2 يوليو . إنك تعلم أن الدفع الآن سوف يمكن الشركة من البقاء ، ومن ثم تحسين توقعات رفاهية أفرادها . الأموال جاهزة الآن في حساب المدفوعات ، حيث لا يترتب عليها الحصول علي أية فوائد بالنسبة لشركتك . بالتأكيد لديك " بعض " الأسباب ، حتى لو كانت ضعيفة ، لإرسال الشيك الآن ،

وليس فيما بعد ؟ عندما نقبل أن الناس يمكن أن يكون لديهم المبررات لتقديم خدمات عظيمة إلى الآخرين دون أدنى تكلفة علي أنفسهم ، فإن مذهب المصلحة الذاتية لم يعد أحد البدائل ، ذلك لأنه يفترض أن كل الأسباب تمثل مصلحة ذاتية . وعندما يُقبل دخول أسباب أخرى في الاعتبار ، فإنه يكون من الصعب فهم السبب في عدم تفوق أسباب المصلحة الذاتية في حالات معينة . تخيل أن إرسالك الشيك الآن سوف يتطلب منك أن تمشي مسافة معينة وتعبير الشارع إلى صندوق البريد ، وأن اليوم شديد البرودة . هل يكفي هذا لتبرير عدم إرسال الشيك ؟

الإنكار الكامل حينئذ لقوي المبادئ الأخلاقية يكون غير مقبول بالطبع. قد يكون للمبادئ الأخلاقية في منظمات الأعمال القليل من القوي المؤثرة مقابل عقلانية المصلحة الذاتية ، ولكن هذه مسألة يتم تناولها في إطار فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال ذاتها .

يتضمن المدخل الآخر للمنافسة الإشارة إلى كيف أن المبادئ الأخلاقية المقبولة في المجتمعات المختلفة الآن وفي الماضي والتي تحكم منظمات الأعمال قد تباينت إلى حد كبير . علي سبيل المثال ، قارن الاتجاهات في البلدان التي نمت حديثا تجاه عمل الطفل مع تلك الاتجاهات منذ قرن مضي أو ما يقرب من ذلك في نفس تلك البلدان ، أو مع تلك الاتجاهات التي توجد الآن في بعض البلدان الأقل تقدماً . أليس هذا التباين الضخم في وجهات النظر الأخلاقية يمكن أن يفترض عدم وجود حقيقة ثابتة يمكن التمسك بها في هذا المجال، وأن المبادئ الأخلاقية مجرد تعبيرات عن اتجاهات محددة بصورة خاصة علي نطاق واسع ثقافيا ؟

قد تكون إحدى الاستجابات هنا الادعاء بوجود المزيد من التناغم والتناسق في المعتقدات الأخلاقية أكثر مما يعتقد غالبا . ولكن هذه الاستجابة

أقل نجاحاً عن تلك التي تقبل إمكانية التباين الضخم في الاعتقاد الأخلاقي ، وفي نفس الوقت ترفض أن ذلك يظهر شيئاً ما أكبر حول مكانة المبادئ الأخلاقية ذاتها . تخيل وجود شخصين ينظران إلى الضوء ، يقول أحدهما أنه أحمر ، ويقول الآخر أنه أخضر . أننا أمام لغز الآن ، ولكن من السهل حلّه ، إذا علمنا أن أحد الشخصين لديه عمى ألوان . بالمثل ، يمكننا عادة أن نفسر نفس الاختلافات في وجهات النظر الأخلاقية باستخدام البيانات الاجتماعية ، الأنثروبولوجية (علم الإنسان) ، الثقافية ، والبيانات الأخرى . علي سبيل المثال ، الآراء حول عمل الطفل ترتبط ارتباطاً قوياً مع الحقيقة الاقتصادية البحتة ، أو مع الآراء حول طبيعة الأطفال . لا تتال الاختلافات من إمكانية الصدق في الأخلاق ، كما في العلم ، علي الرغم من أنه يجب أن يكون المدافعون عن الصدق مستعدين لأن يقولوا شيئاً ما عن كيفية ظهور الأخطاء .

3 - تجرد الفلسفة

The Abstractness of Philosophy

المناقشات التي قد أثيرتها ضد مبادئ منظمات الأعمال في الأقسام السابقة كانت مناقشات عامة ضد أي نوع من الأخلاق ، وعادة ، قد صاغها الفلاسفة . يتمثل الرافد الآخر من روافد الاعتراض علي أخلاقيات منظمات الأعمال في حالة خاصة عن اعتراض حول الفلسفة ذاتها أكثر عمومية ، وخاصة الفلسفة الأخلاقية . وغالبا يركب هذه الموجة الخاصة بأخلاقيات منظمات الأعمال أولئك المهتمون بمنظمات الأعمال ذاتها . طبقاً لهذه الحجة ، لا تصلح أدوات الفلسفة لتقرير المسائل الأخلاقية ذات السياق الثري يومياً ، وعملياً ، والتي تظهر في منظمات الأعمال . يتدرب الفلاسفة علي التفكير

الفلسفي ، وهذا فرع معرفة تحكمه تساؤلات نظرية تنطلق من طرق توصف بالعمومية والشمول ، والتي ليس لديها ما تقدمه للشخص الذي يسعى إلي تناول مشكلة حياتية في أخلاقيات منظمات الأعمال ذات الخصوصيات غير الخاضعة لترتيب معين . لبت الفلاسفة يتركون أبراجهم العاجية ويذهبون إلي هناك ، كما يقول أصحاب الأعمال .

يوجد علي الأقل استجابتان حول هذه النقطة عن التجريد . أولاً ، الفجوة بين الفلسفة وواقع الحياة ليست بهذا الاتساع الذي يشير إليه المعترض. إحدى طرق تناول مشكلة أخلاقية واقعية أن تفعل ما تحب أن تفعله في نفس الوقت ، وبعض الأفراد بالطبع ، يفعلون ذلك بالضبط . ولكن معظم الناس يتوقف ليأخذ وقته في التفكير ، وعندما يفعلون ذلك ، فإنهم يمارسون الفلسفة الأخلاقية ، بمعنى ، البحث لتوفير سلسلة من الإجراءات يختارونها في النهاية مع بعض أنواع التبريرات العامة يطلب من موظف كبير في شركة متعددة الجنسيات أن يورد ما يبدو أنه رشوة لأحد المسؤولين في بلد آخر لتأمين التعاقد . إنه يفكر ، " ماذا لو فعل كل فرد ذلك ؟ " . هذا أحد الأسئلة المحورية التي تحدد الفلسفة الأخلاقية (لكانت Kant) . ومع ذلك ، " كل فرد يفعل هذا واقعياً ، ومن ثم ، قد لا يكون علي درجة من السوء عموماً . أيضاً ، يمكن القول ، ألا يمكن أن يحقق هذا بعض المزايا لشركتنا التي بهذا الحجم ، وهذا التأثير حتى نبعد أنفسنا عن مثل هذه الممارسات ؟ " . فكرة أن ما نفعله يجب أن يحقق بعض المزايا ينشط التفكير الذي يحكم النظريات الأخلاقية التي يدعو لها النفعيون والذين ينظرون إلي عواقب الأمور . وأخيراً : " ولكنني لا أريد فقط أن أكون ذلك الشخص الذي يتورط في ممارسات كهذه يمكن أن تكون مريبة وغير عادلة. " تتفق هذه الأفكار بصورة جيدة مع الأخلاقيات الفاضلة والتي نادي بها أرسطو .

وتستمر هذه القائمة . إنها لا تبدو كما لو كان تفكيرنا الأخلاقي اليومي ينبثق من لا شيء ، أنه يستند إلى تلك التقاليد الراسخة والتي تدعم النظرية الأخلاقية المعاصرة .

الاستجابة الثانية للاعتراض التجريدي أن تدعن للمعترض بشيء ما . الفلسفة التي تتضمن الفلسفة الأخلاقية يمكن أن تكون مجردة ، بمعنى أنها تتشكل في تفصيل مبادئ عامة إلى حد كبير ، مع تطبيقات واسعة ، والتي تتطلب الكثير من التفسير ، إذا كان عليها أن تقوم بدور التوجيه لأنشطة الحياة اليومية . وإذا كان علي هذه المبادئ أن تطبق علي مشكلات أخلاقيات العمل اليومية سواء في واقع الحياة ، أو علي صفحات مجلات أخلاقيات منظمات الأعمال ، فإن هذا يتطلب فهم تلك المشكلات ذاتها . فكر علي سبيل المثال ، في عملية شراء مؤثرة لجميع أسهم أو حصة وحدة اقتصادية أو شخص بالكامل . في عقد الثمانينات (1980) تعاقدت شركات أمريكية كبيرة علي شراء مديونية بنسب غير مسبوقة . تقريبا لا أحد سوف ينكر أن ذلك كانت له بعض الأخطار ، التي تؤدي إلي مشكلات اقتصادية خطيرة في المستقبل ، والتي تؤثر علي رفاهية الآلاف من الأفراد . الآن توجد مسألة تجريبية حول مستوي الخطر هنا ، وبالطبع سوف يتطلب ذلك الفهم الصحيح لطبيعة عملية الشراء للأسهم أو الحصة بالكامل . هذه المسألة مستقلة عن المسألة الأخلاقية المتعلقة بما إذا كانت عملية الشراء هذه أخلاقية ، بمعنى أنه يمكن تناولها بصورة مستقلة عن المسألة الأخلاقية . ولكن المسألة الأخلاقية لا يمكن الرد عليها بعيداً عن المسألة التجريبية . إن الفيلسوف الذي سوف يكتب عن أخلاقيات منظمات الأعمال يحتاج إلي أن يعرف عن الأعمال ، علي الأقل ذلك الميدان من الأعمال الذي يتحدث عنه . لذلك ، فإنني أري أن هذا أحد الأسباب الذي يجعل لدراسات الحالة أهمية كبيرة في

تدريس أخلاقيات منظمات الأعمال . تعلمنا دراسات حالة أخلاقيات منظمات الأعمال عن الأعمال وأيضاً عن الأخلاق .

توجد هنا نقطة عامة تؤخذ في الاعتبار عن الأخلاق التطبيقية ، العلمية ، أو المعيارية . تأتي الأخلاق التطبيقية ، بما في ذلك أخلاقيات منظمات الأعمال تحت عنوان النقد علي جبهتين . أولئك المنهمكون في الممارسة ذاتها يقولون أن الفلسفة تعتبر تجريدية أكثر من اللازم ، ومن ثم لا تصلح لأن تقدم مساعدة جادة ، بينما يقول بعض الفلاسفة أن الفلسفة يجب أن تتناول العموميات فقط وتترك ما هو عملي لأولئك الذين يفهمونه . ولكن كما سبق أن ناقشت ، هذا الفصل بين النظرية والتطبيق خطأ . سوف يفكر معظم الذين انخرطوا في منظمات الأعمال من خلال بعض الموضوعات الأخلاقية في مرحلة ما من مسار حياتهم المهنية ، فاتحين الباب علي مصرعيه لاحتمالات المنطقية أو مطلقين العنان للخيال . ولكن يجب أن تكون الفلسفة هي الأساس في فهم التطبيق . إن أخلاقيات منظمات الأعمال كفرع معرفة فلسفي له دوره المستقل والمهم في المجتمع .

يجدر هنا ملاحظة الحقيقة اللافتة بأن فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال تنجبه إلي إثارة حالة من الدهشة والغرابة أكثر منها في حالة أخلاقيات الدوائر الطبية . يعني هذا ، إنني أشك ، بسبب حقيقة أن أخلاقيات النوق السليم متغلغلة بعمق مع موضوعات الموت والحياة ، وهذه بالطبع في بؤرة الدوائر الطبية . يدرك هذا أولئك المنخرطون في الأنشطة الطبية ، ومعظمهم يفكر أخلاقياً بالفعل ، وهم علي استعداد للترحيب بأية مساعدة فلسفية يمكن تقديمها . انطلاقاً من حقيقة منظمات الأعمال ، هي ليست مسألة حياة أو موت ، كما أن الممارسين لا يذهبون تقليدياً إلي أعماق بعينه في تفكيرهم الأخلاقي . ولكن هذا الاتجاه خاطئ لسببين . أولاً ، إركاننا

الأخلاقي العام قد يكون خاطئاً . بمعنى أن منظمات الأعمال قد تكون علي نفس الدرجة من التحدي الأخلاقي كما هو الحال مع الدوائر الطبية . ثانياً ، منظمات الأعمال هي أيضا مسألة حياة أو موت . تحافظ مصالح منظمات الأعمال علي النظام العالمي : توزيع السلع والخدمات مع كل ما يحمله من متعة أو ألم مسألة تتعلق بمنظمات الأعمال ، ومستقل العالم يعتمد علي الطريقة التي تستجيب بها منظمات الأعمال للأزمات البيئية ، وبالطبع . تؤثر منظمات الأعمال علي حياة الناس بطرق أقل تضخيماً في كل وقت

4 - الفلسفة كقوة (عجلة) عاطلة

Philosophy As An Idle Wheel

الاعتراض الآخر علي الفلسفة ، والذي يرتبط ارتباطاً وثيقاً بموضوع التجريد يستند ليس كثيراً علي الطبيعة العامة للفلسفة ، ولكن علي ادعاء وضع الفلسفة في المجتمع . يفترض هذا الاعتراض بأن الفلسفة قد حولت نفسها إلي فرع معرفة متخصص إلي مستوي عالي من الدقة ، وأن أسلوبها وطرقها أدت إلي إخراجها من الميدان العام كلية ، ووضعها في مجال التعميمات . ليس لأن الفلسفة أكثر تجريداً (علي الرغم من أن هذا قد يكون صحيحاً) ، ولكن لأنه من الصعب فهمها في شكلها المعاصر ، فإن الأفراد في منظمات الأعمال يتجاهلون إلي حد كبير فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال في نفس الوقت ، علي الرغم من أن بعض الفلاسفة لديهم فهم عميق عن منظمات الأعمال فإنهم يستخدمون هذه المعرفة لتطوير مناقشات وأحاديث في المجالات والكتب لزملائهم ولا يجهدون أنفسهم بالاتصال بأولئك الذين يهتمون حقيقة بأخلاقيات منظمات الأعمال . إنهم يستخدمون منظمات الأعمال فقط كمصدر للمشكلات المثيرة وأن التاريخ والخيال يمكن أن

يزودهم بما يريدونه بنفس الكفاءة التي يمكن أن يحققونها من الحياة والواقعية.

توجد هنا استجابات عديدة تعمل لصالح الفلسفة . أولاً ، دعنا نقبل من أجل المناقشة الفكرة الأساسية لهذا الاعتراض . بمعنى ، أن نفترض بأن فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال قد وضعت نفسها في صورة بعيدة عن أن تلمس أو تحس ، وذلك من خلال استخدامها الكثيف لمصطلحاتها العلمية الخاصة وتقنياتها . حتى لو كان هذا صحيحاً بالنسبة لأخلاقيات منظمات الأعمال المعاصرة ، فإنه ليس صحيحاً بالنسبة لأفلاطون ، أرسطو ، ومعظم الكتاب العظام في تاريخ الفلسفة الأخلاقية . يستطيع أي شخص أن يقرأ أعمالهم ، ويوظف مضامينها في طريقة حياته .

ثانياً ، يجب أن يلاحظ مع ذلك ، أن هذا الاعتراض يبالغ بطريقتين . ليس كل أخلاقيات منظمات الأعمال المعاصرة قابلة للإدراك بالنسبة لممارسة أخلاقيات الأعمال كفرع معرفة . في الواقع يمكنني القول بأن معظم ما ينشر حالياً حول فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال يمكن أن يكون متاحاً بسهولة لأفراد منظمات الأعمال الذين يتمتعون بدرجة معقولة من الذكاء (بالطبع جودة ما ينشر موضوع آخر) . أيضاً ، ليس من الصواب أن يتجاهل أفراد منظمات الأعمال فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال ، حيث أنهم هم أنفسهم ينشرونها في مجال عملهم . كثير من معاهد إدارة الأعمال تدرس موضوعات تتعلق بفلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال ، ودائماً تتضمن المؤتمرات واللقاءات حول أخلاقيات منظمات الأعمال - علي الأقل تلك التي حضرتها - بعض أفراد منظمات الأعمال . علي الرغم أنه قد لا يكون من العدل افتراض هذا ، فقد تكون الحالة متمثلة في أن أي حاجز يفصل بين أخلاقيات منظمات الأعمال المعاصرة ومنظمات الأعمال ذاتها يعبر عن خطأ

الأغلبية من أفراد منظمات الأعمال ، الذين لم يتعبوا أنفسهم لمجرد اكتشاف أساسيات فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال والتي تنسب إلي الفلاسفة الأعلى تقنية .

ومع ذلك ، يجب الاعتراف أن بعض الكتابات الأكثر أهمية عن أخلاقيات منظمات الأعمال يمكن أن تصبح معقدة تماماً ، وتتطلب التسلح ببعض الخلفيات الفلسفية من أفراد منظمات الأعمال لفهمها . وفي حالة ، كما سبق أن اقترحت ، أن فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال قد تمت صياغتها في نميغ ليس به أي عيوب داخل إطار الأخلاقيات الفلسفية ذاتها ، فإنه علينا أن نعترف أن بعض النظريات الأخلاقية المعاصرة ، مع الحديث علي سبيل المثال ، عن عامل النسبية ، وعامل الحياد هي في غاية التعقيد . ولكن من المحتمل أن الأسئلة الصعبة تتطلب إجابات صعبة ، ومن ثم ، فإن مستوي معين من التعقيد يمكن أن يكون فقط متوقفاً . بالطبع ، أحيانا تكون التقنية الفلسفية ، الصياغة ، والمصطلحات العلمية الخاصة ، غير ضرورية ، إذا أخذنا في الاعتبار ، أن المؤلف قد نسي أهمية الاتصال مع جمهور كبير في هذا المجال ، أو لأنه يحاول أن يضيف مسحة من الجودة لمناقشة أو حجة معينة ، قد تكون في الواقع ساذجة غامضة ، غير قابلة للتصديق . ولكن أحيانا تكون ضرورية . وهنا تكون مهمة المترجم الفلسفي ، الذي يستطيع أن يأخذ المفاهيم والحجج الصعبة من المناقشات المعاصرة ، ويترجمها إلي أفكار يمكن أن يستوعبها وقد تفيد أفراد منظمات الأعمال الذين يسعون إلي الفهم الأخلاقي لحياتهم الذاتية .

يجب تشجيع أفراد منظمات الأعمال علي التفكير الفلسفي بأية وسيلة متاحة لدينا سواء من خلال الترجمة الفلسفية في صحف ومجلات إدارة الأعمال غير المتخصصة ، أو من خلال التعليم في المعاهد العلمية التجارية.

يعتبر مثل هذا التعليم في حد ذاته جزءاً من التعليم الأخلاقي بصفة عامة ، وهنا توجد نقطة جوهرية يجب التنبيه إليها حول العلاقة بين المبدأ الأخلاقي وممارسة الأنشطة اليومية . لقد أخبرنا أر سطو قديما في هذه الأخلاقيات ، أنك سوف تكون شخصا أفضل ليس بمجرد حضورك محاضراته . ذلك يتطلب أنك قد كانت تتسنتك علي وجه صحيح عن طريق آباءك ، مدرستك ، أو أي مصدر آخر . أنك في حاجة إلي التسلح بالأخلاقيات ومشكلاتها قبل أن يساعدك التأمل والمبادئ الفلسفية . التعليم في مجال فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال جزء من التعليم الأخلاقي لأفراد منظمات الأعمال بصفة عامة . مرة أخرى ، نستطيع أن نركز علي دور دراسات الحالة التي تحرك حساسية أولئك الذين يدرسونها نحو المعالم البارزة في الحالات والتي من المحتمل تكرار حدوثها في وقائع الحياة ذاتها .

5 - حالات عدم اتفاق لا تنتهي

كما رأينا في القسم (2) سابقاً كيف أن حقيقة عدم الاتفاق بين الثقافات يستخدمها الفلاسفة أحياناً لافتراض عدم وجود صدق فيما يتعلق بالأخلاقيات . ومع ذلك ، يمكن أن تتحول حقيقة عدم الاتفاق ضد الفلسفة ذاتها . لقد وجدنا أن حقيقة عدم تتلاءم تتفق مع وجود الصدق ، ولذلك ، فإن الحجة بأن حالات عدم الاتفاق بين الفلاسفة في أخلاقيات منظمات الأعمال التي تقترض عدم وجود صدق سوف لا تنجح . ولكن فلاسفة أخلاقيات منظمات الأعمال بالطبع لا يتفقون بشدة كل منهم مع الآخر علي كل المستويات ابتداءً من النظرية العامة وحتى تطبيقاتها علي كل الحالات المحددة . حينئذ ، قد يثور السؤال . كيف يمكنهم تزويد أفراد منظمات الأعمال بأية توجيهات ؟ بالطبع ، أنني كفرد في منظمات الأعمال أستطيع أن أذهب إلي الفيلسوف

(م) وأطلب منه النصيحة ، حيث سوف يخبرني بأن أفعل (س) من الإجراءات ، ولكن لماذا استمع إلي (م) بينما زميله (ل) في المكتب المجاور سوف يعطيني حججا فلسفية بعدم تطبيق الإجراءات (س) ؟ إلي أن يتفق الفلاسفة ينبغي ألا يعتبرون أنفسهم مخوّلين لتقديم النصائح الموثوق بها .

من المهم أن تترك أولاً أن هناك في الواقع قدراً كبيراً من الاتفاق في فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال . سوف يتفق معظم الفلاسفة في هذا المجال بأن الأخلاق تتطلب من أفراد منظمات الأعمال احترام مبدأ سرية العميل ، أن يدفعوا الديون ، أن يضمنوا أن أي منتج يحقق السلامة والأمان بصورة معقولة للمستهلكين قبل تدشينه إلي السوق ، أن يكون تلوّثهم للبيئة في أضيق الحدود ، وهكذا (سوف تكون هذه قائمة طويلة) .

ولكن . بالتأكيد سوف يقال ، إن هذا يوضع فقط في أيدي المعترض . لأنه إذا اتفق الجميع أن شيئاً ما صواب أو خطأ ، لماذا نحتاج إلي فلاسفة ؟ عموماً ، ليس الفلاسفة وحدهم هم الذين يعتقدون بأن الأخلاق تتطلب الأشياء المذكورة سابقاً . مرة أخرى هنا نستطيع أن نتعلم من أرسطو من مناقشته حول التعليم الأخلاقي . طبقاً لأرسطو ، يجب علي الشخص الذي يبدأ التفكير بجديّة حول الأخلاق أن يمتلك ناصية الأخلاق . كما ذكر سابقاً عند مناقشة أرسطو في القسم السابق ، إن الطالب في المعاهد العلمية لإدارة الأعمال الذي يعتقد بإخلاص " أن "مسألة إعادة دفع الديون هي مسألة مفتوحة بالكامل أو " أن "إزاحة المنافسين عن طريق إخضاعهم لتعاقدات مجحفة ، من المحتمل أنه لم يتعلم كثيراً عن " أخلاقيات منظمات الأعمال " ولكن معرفة " أن " ليس كافياً للحياة الأخلاقية ، علي المرء أن يفهم أيضا " السبب

"وراء معتقدات المرء الأخلاقية . هنا يمكن للفلسفة - بما في ذلك أخلاقيات منظمات الأعمال - أن تساعد في المعاهد العلمية .

لماذا يجب أن أعيد دفع الديون ؟ لأنه ليس من العدل ألا تفعل هذا ، وهذه مخالفة لمبدأ احترام الأشخاص ، لأن عدم القيام بهذا قد يترتب عليه نتائج سيئة ، ولأن هذا خيانة . أو لأن هذا ما سوف يخبرنا به المذهب الكانتي Kantianism ومذهب النفعية ، وأخلاقيات الفضيلة علي التوالي . ولكن هنا أيضا ، قد يقال أنني مازلت أضع أوراق في أيدي المعترض . لقد ادعيت أن هناك الكثير من الاتفاق في أخلاقيات منظمات الأعمال ، ولكن في الواقع هذا الاتفاق حول استنتاجات بعض الحجج لا تزال تخفي عدم اتفاق جوهرى حول مقدمات هذه الحجج . لماذا يجب علي أن استمع إلي النفعي (الذي يدعو إلي تفضيل المصلحة الذاتية) بينما اتباع Kant لديهم حجج جيدة والتي قد استمالت الكثير من المفكرين الجادين ؟ ولكن لماذا استمع إلي اتباع Kant عندما أري أن نفس الشيء يمكن أن يقال حول أخلاقيات الفضيلة ؟

ومع ذلك ، حتى علي المستوي النظري ، نجد أن عدم الاتفاق ليس بهذا العمق الذي قد يدعيه أنصار النظريات الأخلاقية المختلفة . الكثير من الفلسفة الأخلاقية المعاصرة ، والتي تتضمن أخلاقيات منظمات الأعمال تقوم علي نموذج علمي خاطئ . إذا كنا نسعى إلي تفسير بعض الظواهر علمياً ، فإن نظرية واحدة من بين النظريات المتنافسة العديدة يمكن أن تقبل . ولكن أخلاقيات منظمات الأعمال لا تسعى إلي التفسير ، ولكن إلي التبرير . إنها تسعى إلي تلك المبادئ أو الأسباب التي يجب أن تحكم تصرفاتنا . هنا نجد معظم الفلاسفة قد وقعوا تحت إغراء التفكير بأنك يجب أن تركز عينيك علي لون معين ، تلتقط إحدى النظريات لتبرير سلسلة معينة من الإجراءات .

ولكن الأسباب لا تسير علي هذا المنوال ، حيث توجد حقيقة واضحة لحياة كل يوم وهي أنه يمكن أن يكون للمرء أكثر من سبب لأداء شيء ما . إذا قلت إنني " ذاهب إلي الأوبرا لأنني أريد أن أري ابن عمي وهو يغني " قد يكون من غير المعقول أن نستنتج أنني لا أذهب من أجل الاستمتاع بالموسيقى . قد أكون ذاهبا لكلا السببين . لماذا لم يلاحظ الفلاسفة حينئذ ، أنه بالمثل يكون غير معقول أن تقترح أنه من الخطأ عدم دفع الدين لأن هذا يخالف مبدأ احترام الأشخاص ، ولا تفكر أنه خطأ بسبب ما يترتب عليه من عواقب سلبية ، أو لأنه خيانة للأمانة ؟ بعبارة أخرى ، ليس عليك أن تختار نظرية أخلاقية واحدة وتلتصق بها ، إنك تستطيع أن تأخذ ما يبدو أنه معقولا ظاهرياً من النظريات المتعددة وتبحث عن حالات البصيرة في كل منها .

بالطبع ، هناك حالات مواقف محددة - مثل مسألة طبيعة الشخص ، أو وزن المصلحة الذاتية مقابل الأخلاق - حيث يتواصل عدم الاتفاق الحقيقي ، العميق ، والجوهري . هنا كل شخص عاقل سوف يتخذ قراره في ضوء أفضل دليل متاح . جزء من ذلك الدليل ، وربما كل الدليل ، سوف يكون الحجج المتنافسة العديدة المتاحة في التقاليد الفلسفية المختلفة .

هذه الحالات من عدم الاتفاق علي المستوي النظري تمثل جزءاً كبيراً من تفسيرات الحقيقة بأن هناك حجم ضخم من حالات عدم الاتفاق العملية في أخلاقيات منظمات الأعمال حول موضوعات محددة . يوجد علي أحد أطراف المتصل عدم دفع الدين أو قتل المنافسين : هذه تصرفات مدانة بشدة بصورة عامة . ولكن هناك موضوعات أخرى كثيرة في مجال أخلاقيات منظمات الأعمال موضع عدم اتفاق خطير . علي سبيل المثال ، ما هي طبيعة المنظمة ، وهل يمكن أن يكون لديها مسئوليات أو التزامات ؟ هل

الولاء للشركة صوته أعلى من صوت حالات التحذير ؟ هل الإعلانات
المغرية غير أخلاقية ؟

هنا ، قد يدافع المعارض القوي علي فلسفة أخلاقيات منظمات
الأعمال ، بأن أفراد منظمات الأعمال يتجاهلون الفلاسفة إلي أن يصلوا إلي
بعض الاتفاق ، لنقل حول طبيعة الشخص وتطبيقاته الأخلاقية . وإلي أن
يحين ذلك الوقت ، فإن الاستماع إلي الحجج التي يقدمها أي فيلسوف سوف
تكون مضيعة للوقت إلي حد كبير . ذلك لأن الفلاسفة الآخرين سوف يكون
لديهم حجج أخرى مختلفة تماماً ، والتي سوف يوافق عليها خبراء الفلسفة
يجب أن تؤخذ بدرجة متساوية من الجدية . إذا أصر المرء علي وجهة نظر
معينة ، يستطيع المرء حينئذ أن يجري " القرعة " وأن يتبنى رؤية معينة
بحسب الصدفة .

ولكن هذا الاعتراض مُضَلَّل إلي حد كبير ، ولأسباب عديدة . أولاً ،
لا يمكن استبعاد الفلسفة بهذه الطريقة . كما قد أشرت بالفعل ، يقع تفكير كل
يوم علي متصل مع الفلسفة الأكثر تجديداً ، وخلف أي قرار يومي يتخذ
سوف توجد افتراضات يومية حول طبيعة الأشخاص ومتطلبات الأخلاق .
وكما قال أحد الفلاسفة : " عندما يقول شخص ما أنه في غني عن كل
الغيبيات ولا يريد منها شيئاً ، سوف تكون حكيماً إذا توقعت أنه غارق إلي
أذنيه في الغيبيات ، وأنه علي درجة من الضعف لو أعلنت بصراحة سوف
لا تعرف إذا ما كنت تضحك أو تبكي . "

ثانياً ، حتى إذا كان هناك عدم اتفاق علي مستوي عالي من الفلسفة
حول هذه الأساسيات الأخلاقية والموضوعات الغيبية ، فإنه قد يكون هناك
اتفاق بين الفلاسفة علي المستوي الأدنى حول أنواع الآراء التي يتعذر الدفاع
عنها ، أو المضامين غير المرغوبة التي تترتب علي آراء معينة . علي

سبيل المثال ، فكر فيما قاله الفيلسوف Ivan Boesky والذي يطلق عليه
حكمة " القميص تي شيرت tee - shirt : " إن من يمتلك الأكثر عندما
يموت هو الذي يكسب " . يستطيع معظم الفلاسفة مع هذا الادعاء أن يشيروا
بسرعة إلي مشكلتين خطيرتين علي الأقل . أولاً ، من الصعب أن يفهم هذا
القول حتى بمصطلحات الفلسفة الخاصة : إذا عشت بمثل هذه الطريقة وأني
فقير جداً في كل مراحل حياتي ، لكي أستطيع أن أرث كمية ضخمة فوق
سرير موتي ، ليس واضحاً أنني قد اتخذت القرار الصائب هنا . ثانياً ،
الملكية في حد ذاتها ، كما رأها أر سطو منذ وقت طويل ، لا تبدو أنها شيء
جيد فسي ذاتها . حيازة الممتلكات مجرد وسيلة للأشياء الجيدة في ذاتها .
يستطيع Boesky أن يعدل رؤيته لمعالجة هذه النقاط ، وعندها سوف يعمل
في مجال الفلسفة .

أخيراً ، يجب الأخذ في الاعتبار المزايا الكونية المتدفقة من
الاتجاهات التأمليه . تخيل قبول اعتراض قوي مماثل قبل " الثورة العلمية " :
عدد من العلماء المهرة يدرسون هذه المشكلات لمدة طويلة ، قد يكون هذا ما
قيل ، وهم لا يستطيعون تصديقه ، ولذلك ، يجب علينا أيضاً أن نستسلم .
العلم ، من خلال العمل ، انطلاقاً من عدم الاتفاقات الجوهرية مع من
يمارسونه قد صنعوا كل هذه الإنجازات الضخمة التي تقف خلف الشكل العام
الكلبي للعالم الحديث . لا يوجد سبب وجيه للاعتقاد بأن الفلسفة ليست مؤهلة
لإحداث مثل هذه الإنجازات . يعني هذا ، أن فلسفة أخلاقيات منظمات
الأعمال إذا حظيت بالاهتمام الدقيق والواعي من جانب الفلاسفة وأفراد
منظمات الأعمال ، قد يحدثوا حالات من التقدم في التفكير الأخلاقي والذي
سوف يكون الاتفاق عليه بالإجماع في المستقبل . يمكننا أن نفترض أن
منظمات الأعمال سوف تدار علي أسس أكثر أخلاقية ، إذا كانت تلك هي

الحالة ، وبالتأكيد هذا شئ يستحق الترحيب . إذا لم يكن يستحق الترحيب
يجب أن نعود إلى مناقشات القسم (2) مقابل مذهب الشك .

بحرك التماثل أو التناظر العلمي مسألة خطيرة تتعلق بالسبب وراء
أن يقتصر الأمر علي المخلوقات البشرية علي أنهم الذين يختلفون حول
موضوعات جوهرية معينة . في حالة العلم ، كان التفسير غالباً يستند إلي
الأصولية الدينية . الآن ، حتى مع أولئك الذين يتمسكون بالأشكال الدينية
التي انبثقت من هذه الأصولية المتزمتة سوف يعترفون بأن في القرون
السابقة أحدثت بعض المعتقدات الدينية تشويشاً علي رؤية الناس عندما يكون
الأمر متعلقاً بالموضوعات العليمة . لماذا نجد الآن بعض الفلاسفة يوصفون
الآن بأنهم نفعيون ، بينما يوصف اتباع Kant بأنهم أصحاب نظريات
الفضيلة أو متمسكون بوجهات نظر أخرى ؟ مما يدعو للدهشة أن هذا السؤال
لم يحظ بما يستحقه من مناقشة في الفلسفة المعاصرة . ولكنه في نفس الوقت
ليس الشئ الذي يحدث صدفة ، لابد أن يكون هناك سبب ، وإذا كان هناك
صدق في الأخلاق ، والذي قد استنتجته إحدى هذه الرؤى ، أو لم تصل إليه
أية رؤية ، أو أن جميعها وصلت إلي ذلك جزئياً ، حينئذ يكون الاحتمال بأن
بعض الفلاسفة قد أخذوا بعيداً نتيجة بعض افتراضات متعصبة سواء كانت
غيبيات أو أخلاقيات .

يثير هذا سؤالاً أبعد حول الظروف المثالية لتناول الصدق في
الأخلاق سواء في الأخلاق بصفة عامة أو نقط في أخلاقيات منظمات
الأعمال . هذه الظروف المثالية كما أراها تشبه إلي حد ما تلك المتعلقة
بالعلم: الذكاء وعدم التحيز من جانب الباحث ، والموارد اللازم للاستفسارات
. يجري بعض العلماء اكتشافات بجهودهم الذاتية . ولكن حقق الكثير من
العلماء اكتشافاتهم فقط من خلال مناقشة آرائهم بحرية مع الآخرين . ذلك

مهم في الفلسفة ، وبصفة خاصة في أخلاقيات منظمات الأعمال . إن غلق أبواب تحديات الاتصال من الطرفين بين الفلاسفة من جهة وأفراد منظمات الأعمال من جهة أخرى يمكن فقط أن تسد الطريق أمام البحث عن الحقيقة .

6 - الأخلاقيات غير الأخلاقية

Immoral Ethics

... الاعتراض الأخير على أخلاقيات منظمات الأعمال ، على الرغم من أنه يأتي من داخل فلسفة الأخلاق ذاتها ، فإنه ذو ارتباط وثيق بما تمت مناقشته في القسم الأخير . هنا ، سوف يؤنّب المناصر لرؤية فلسفة أخلاقية معينة المناصر لبعض الرؤى الأخرى التي تقوّد الناس بعيداً عن المسار الصحيح . يُصنّف النفعيون بصفة خاصة لهذا النوع من النقد في العقود الأخيرة ، الفكرة أنه من المحتمل إلي حد ما أنهم لا يضلون الناس فلسفياً فقط ، ولكن أيضاً يفسدونهم بطريقة ما أو بأخرى .

ولكن التسامح الفكري والعملية ضروري ، إذا كان التقدم مطلوباً في الأخلاق ، إن علماء فلسفة الأخلاق ، مثل كل الفلاسفة ، هم في الواقع بشر يتأملون في المحسوسات والغيبيات ، وهذا يتطلب عقلية مجزأة ، على أحد الأوجه ، قد يتمسكون بآراء معينة حول موضوعاته جوهرية تتعلق بطبيعة العالم ، طبيعة الأشخاص ، والأخلاق وآراء حول مضامين مواقف الموضوعات ذات الأهمية العملية في منظمات الأعمال . ولكن ، على الجانب الآخر ، يجب أن يدركوا أن عدم الاتفاق القائم بين الباحثين المتأملين الجاد وغير المتحيز بالتساوي بينهم يجعل من غير المحتمل أن يمتلكوا أنفسهم كل الحقيقة . عند هذه النقطة ، يجب عليهم قبول أن ممارسة الدراسة

التأملية في أخلاقيات منظمات الأعمال ، كما في أية مجالات أخرى يجب تشجيعها من خلال الانفتاح ، وليس خنقها بواسطة العقول المغلقة .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

- 1- هل توافق مع Crisp بأن الأنانية (حب الذات) توفر قائمة غير قابلة للتصديق حول الصواب والخطأ ؟ هل حقيقة يمكن للأسباب المتعلقة الأخرى أن تتفوق على أسباب المصلحة الذاتية ؟
- 2- هل الحقيقة بأنه الآن وفي الماضي قد اعتنقت مجتمعات مختلفة بشدة معايير أخلاقية مختلفة تشير إلي أنه يجب أن نكون أخلاقيين من خلال نظرية النسبية ؟ أشرح لماذا ؟ " نعم " ولماذا لا ؟ عندما يناقش غير الفلاسفة الأخلاق ، فإنهم غالبا ينجذبون إلي النسبية الأخلاقية . لماذا تعتقد أن يحدث هذا ؟
- 3- يشكو بعض النقاد من أن أخلاقيات منظمات الأعمال المعاصرة تبالغ في التقنية وملينة بالمصطلحات المتخصصة . هل تنظر إلي هذا علي أنه مسألة خطيرة ؟ ماذا عن الاتهام بأن أخلاقيات منظمات الأعمال يمكن أن توفر القليل من التوجيه لأن الفلاسفة يختلفون بين أنفسهم في كتاباتهم المتعلقة بهذه الموضوعات ؟
- 4- يسلم Crisp بوجود عدم اتفاق خطير حول موضوعات كثيرة في أخلاقيات دوائر الأعمال . قيم هذه الاستجابات الثلاث إلي المعارض الذي يجادل بأن أفراد منظمات الأعمال يجب عليهم أن يتجاهلوا الفلاسفة إلي أن يصلوا إلي شكل من أشكال الاتفاق حول هذه الموضوعات . هل تجددها مقنعة ؟
- 5- هل توافق علي أن أخلاقيات منظمات الأعمال مهمة ؟ هل يجب

تشجيع أفراد منظمات الأعمال علي التفكير حول المسائل الأخلاقية ؟
هل توجد أية مشكلات أو حالات نقد لأخلاقيات منظمات الأعمال قد
تجاهلها Crisp أو فشل في أن يكون منصفاً معها ؟ ما هي في رأيك
المهام الأساسية لأخلاقيات منظمات الأعمال ، وما التحديات التي
تواجهها ؟

اقتراحات لمزيد من القراءة

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

General introductions to business ethics are provided by Richard T. De George, *Business Ethics*, 5th ed. (Prentice-Hall 1999), Manuel Velasquez, *Business Ethics*, 5th ed. (Prentice-Hall 2001), and William H. Shaw, *Business Ethics*, 4th ed. (Wadsworth 2002). For discussions of the nature and value of business ethics from different perspectives, see A. Stark, "What's the Matter with Business Ethics?" *Harvard Business Review* 73 (May-June 1993); William H. Shaw, "Business Ethics Today: A Survey," *Journal of Business Ethics* 15 (May 1996); J. Angelo Corlett, "A Marxist Approach to Business Ethics," *Journal of Business Ethics* 17 (January 1998); and Norman Bowie, "Business Ethics, Philosophy, and the Next 25 Years," *Business Ethics Quarterly* 18 (January 2000). Three good sources of advanced work in business ethics are the *Business and Professional Ethics Journal*, *Business Ethics Quarterly*, and the *Journal of Business Ethics*; see also Alan Malachowski, ed., *Business Ethics: Critical Perspectives on Business and Management*, 4 vols. (Routledge 2001).

الفصل الثاني

مسئوليات رجل الأعمال

The Responsibilities of Businessman

J.R.Lucas

يقدم Lucas الحجج علي أن الرجال والسيدات في منظمات الأعمال لديهم التزامات أخلاقية تذهب إلي أبعد من مجرد تعظيم الأرباح وإطاعة القوانين . أفراد منظمات الأعمال لديهم دائماً أفق اتخاذ القرار ، ولا يتصرفون بصورة غير عقلانية بإعطاء امتحانات لأشياء أخرى بخلاف الأرباح المباشرة والبقاء داخل دائرة القانون . يستمر Lucas في تحديد الالتزامات التي يتمسك بها أفراد منظمات الأعمال ، والتي تترتب علي طبيعة الأعمال والدور الذي تؤديه في المجتمع . إنه يتناول بصفة خاصة علاقات منظمات الأعمال مع المساهمين ، مع أفرادها ، مع العملاء والموردين ، مع المنافسين ، ومع المجتمع ، والمسئوليات التي تنشأ عن هذه العلاقات.

أشياء تؤخذ في الاعتبار

- 1- يرفض Lucas فكرة أنه ليس من التفكير السليم بالنسبة لأفراد منظمات الأعمال أن يغطوا أي شئ بخلاف المحاولة لتعظيم الأرباح. لماذا ؟
- 2- لذي بعض أفراد منظمات الأعمال الشك حول فكرة أن لديهم التزامات أخرى بخلاف السعي إلي الأرباح ، ولكن Lucas يكتب بأن هنا الشك " انتقالي " اشرح ماذا يعني
- 3- ماذا لدي ذهن Lucas عندما يكتب ، " التعاون ، وليس التنافس أكثر أوجه منظمات الأعمال أهمية ؟
- 4- يحدد C.B.Handy ست فئات من أصحاب المصلحة المختلفين والذين يمكن أن يكون لذي منظمات الأعمال التزامات تجاههم . من هم ؟ ماذا أضاف Lucas إلي هذه القائمة ؟
- 5- لماذا يعتقد Lucas بأن المساهمين لا يمتلكون شركتهم ؟

- 6- يعتقد Lucas بأنه يمكن أن يكون لدي منظمات الأعمال التزامات تجاه منافسيها ماذا لديه في ذهنه ؟
- 7- في نهاية هذا الفصل يكتب Lucas بأن أفراد منظمات الأعمال غالباً ضحايا "تصورات ذهنية خاطئة" عن أنفسهم . ماذا يعني بذلك ؟

القسم الأول

يذكر الكثير من المفكرين إمكانية أن يكون لدي أفراد منظمات الأعمال مسئوليات أو التزامات أخلاقية . ليس لدي أفراد منظمات الأعمال أي بديل آخر ، في ضوء منافسة السوق ، غير أن يشتري بأقل الأسعار ويبيع بأعلى سعر كلما أمكنهم ذلك . علي أية حال ، سوف يكون من غير المعقول - إذا كان هذا ممكناً عملياً - ألا يفعل ذلك . لا يمكن أنكار أن هناك إطار قانوني يجب علي أفراد منظمات الأعمال أن يعملوا خلاله . ذلك كل شيء ، وإلى المدى الذي يحافظ فيه صاحب المشروع أو من يمثله علي بنود القانون وأحكامه ، فإنه حر في تعظيم أرباحه دون أية قيود للاعتبارات الأخلاقية أو الاجتماعية أو أية إحساس أبعد بالمسئولية علي ما يفعله .

هذه الرؤية خاطئة . الحتمية الاقتصادية مزيفة . القوانين الصارمة للعرض والطلب ليست مصنوعة من حديد ، وتعبر عن ميول فقط ، دون تثبيت أي شيء ، وبدون ترك مساحة للاختبار . في الشئون الاقتصادية نواجه غالباً بقرارات ، وغالباً نستطيع أن نختار بين عدد من بدائل سلسلة من الإجراءات . الأمر يعود إلينا فيما نفعله ، إننا قوي مسئولة ، وقد نسأل لتفسير لماذا فعلنا ما فعلناه .

أيضاً التشريعات لا تلتقط سلسلة واحدة من الإجراءات باعتبارها المسار الوحيد الواجب اتخاذه . إنها لا تشير إلي أنه من غير الصواب أو

التفكير السليم أن تفعل شيئاً ما آخر بخلاف تعظيم الأرباح . من الخطأ تفسير العقلانية في ضوء التعظيم . علي الرغم من أن بعض الاقتصاديين ، تأثراً " بنظرية المباريات " يقدمون تعظيم الأرباح بهذا المعني ، فإنها تظهر ، كما في حالة معضلة السجناء ، بصورة غير متماسكة . لأنه عندما يسعى كل فرد لتعظيم مردوداته الخاصة ، فإن ذلك يمكن أن يؤدي إلي مخرجات مثالية فرعية تقيم من منظور التعظيم . قد يبدو التعظيم كفكرة جيدة بالنسبة لي بصرف النظر عما يفعله الآخرون . ولكن إذا كانت الفكرة واقعية ، جيدة بالنسبة لي ، فإنها تكون جيدة بالنسبة لهم أيضا ، وسوف نكون جميعاً في حالة أسوأ مما لو تبني كل منا سياسة تأخذ في اعتبارها مصلحة الآخرين كما نهتم بمصلحتنا . تتطلب العقلانية ، ليس فقط التعظيم ، ولكن أيضا في توسيع نطاق اهتماماتنا . نحن نقبل أنه سوف يكون من الغباء أن يتم توجيهنا فقط من خلال المردودات السريعة دون أن تأخذ في الاعتبار تلك الخاصة بالمستقبل ؛ أننا نحتاج ليس فقط لتوسيع رؤيتنا بمضي الوقت ، ولكن لكي تشمل المزيد من الأشخاص ، الانتماء إلي جماعات محددة ، وأن يكون تفكيرنا ليس فقط من أجل مصلحتي الذاتية ، ولكن أيضا مصلحتنا الجماعية .

من الخطأ أيضا الاعتقاد بأنه بمجرد وضع القانون ، يصبح رجل الأعمال حراً لملاحقة الأرباح في إطار الحدود التي وضعها القانون . يمكن أن تمثل المعايير التي وضعها القانون الحدود الدنيا فقط ، وليست بديلاً للمعايير الأخلاقية ، ولكنها تحتاج إلي أن تكون مكملاً لها . نحن نعترف بأن هناك التزام أخلاقي بإطاعة القانون ، وأن كل نظام قانوني يحرك المزيد من التدريس الأخلاقي ، وأن تلك الاعتبارات الأخلاقية ، لها تأثير مهم علي تفسير وتطوير القوانين . سوف ينهار النظام القانوني ، ما لم يكون مطاعاً من معظم الناس ، وفي معظم الأوقات ، وما لم يقول الشهود الحقيقة كاملة ،

وما لم يحصل القضاة والمحققون إلي أحكام أمينة ، دون أن يكون ذلك تحت تهديد الإكراه والقهر . نحن نريد القوانين لكي تطبق في مناسبات معينة ، لأن المجتمع المدني علي خلاف بعض الجمعيات التطوعية ، غير انتقائي ، ويحتوي علي أعضاء لا يهتمون كثيراً بالالتزام بالقانون ، وسوف يهزءون به إذا استطاعوا ، وإذا استطاعوا مخالفته سوف يقاضونهم الآخرون . ولذلك يجب أن يتم تدعيم القانون بالتهديد بالعقوبات القهرية . ولكن لأن هذه العقوبات قاسية ، يجب أن يكون تطبيقها خاضعاً للكثير من الإجراءات الوقائية . نحن نحتاج إلي محاكمات ، وأكوام من الأدلة والبراهين ، وعادة نكون حذرين حول إصدار تشريعات ضد بعض السلوكيات المعترف بأنها آثمة بسبب صعوبة تطبيق القانون ، أو الابتزاز التهديدي بالفضيحة ، أو لأسباب كثيرة قوية أخرى . وحيث أن المعيار الذي يفرضه القانون يمثل بالضرورة الحد الأدنى ، بمعنى المستوي التالي المقبول في الحياة الاجتماعية والتجارية .

يوجد البعض من هذه المعايير لدي أفراد منظمات الأعمال ، علي الرغم من أنها ، توفر حيزاً محدوداً لاتخاذ القرارات ، فإنها ليست بعيدة عن العقلانية ، إذا أخذت في الاعتبار نطاقاً واسعاً من الاهتمامات ، بدلاً من مجرد تعظيم الأرباح الفردية السريعة ، ومهامها القانونية لا تنقل كاهل منظمات الأعمال بصفة عامة . عندما تقرر ماذا تفعل ، وتبرر القرارات التي تتخذ بعد ذلك ، فإنه توجد أسباب متنوعة ، مع وضد سلسلة الإجراءات المختلفة التي تتعرض لها مثل هذه القرارات . ليس بالضرورة أن تكون هذه الأسباب قاصرة علي تعظيم الأرباح داخل الإطار القانوني .

... الشركات أشخاص معنوية وليست طبيعية ، بمعنى أنه ليس لها أرواح : لا يمكن استدعاؤها للشهادة ، للاستقامة الفنية ، لأن تكون نموذجاً

للتدين ، أن تؤثر علي نفسها مصلحة الغير ، ولكنها لا تدعى بأن الالتزامات العامة العادية الخاصة بالمجتمع لا تنطبق عليها . تنشأ هذه الالتزامات من الأنشطة التي نخرط فيها والسياق الذي نعمل في إطاره ، وتطبق علي منظمات الأعمال بنفس القدر الذي تطبق به علي المشروعات الأخرى ، ليس بسبب أن لها أرواح ، ولكن لأنها مراكز اتخاذ القرار .

سوف لا يزال من الممكن لفرد منظمات الأعمال أن يبقئ متشككاً . دائما مذهب الشك ممكن ولكن له ثمن : يمكن لأصحاب العقول الجامدة أن يتجاهلوا كل اهتمام بالبيئة كعقلية تتسم بالعنف أو الفوضى غير الواقعية ، ويمكن أن يوجل مدفوعاته إلي الموردين إلي آخر لحظة ممكنة ، ولكن عندما تتصل به عصابات " المافيا " ، وتقترح عليه أن يشتري الحماية من الهجوم الذي يحرق ممتلكاته ، فإنه من المحتمل أن يفقد كل ثروته ويتحول إلي مصاف الفقراء . أنه يؤمن بشدة بحكم القانون ، وأن ذلك العنف لا مكان له في المجتمع المتمدين . إن شكه ، باختصار ، انتقائي . ومن المحتمل أن يتحول كل اختيار من فرضيات الشك إلي تنافر وعدم تماسك . تحتاج الحجج المختلفة إلي إظهار مواقف مختلفة غير قابلة للدفاع عنها . ومع كل موقف يوجد تناقص بين المصلحة الذاتية الحالية المدركة من منظور ضيق الأفق ، وبين سبب ذي نطاق واسع يطلق عليه بصورة ملائمة " أخلاقي " تبقي الأخلاقية والمصلحة الذاتية متعارضتان ، ولكن كل ترجمة للمصلحة الذاتية ينظر إليها في النهاية علي إنها بعيدة عن الفكر المتحرر الواعي . الشك دائما ممكن ، ولكن لا يكون أبداً رشيداً ومعقولاً علي المدى الطويل .

القسم الثاني

الأسباب الإيجابية لالتزام الفرد في منظمات الأعمال تتبع من طبيعة الأعمال. علي عكس المفاهيم الحالية ، منظمات الأعمال أساساً أنشطة تعاونية . سوف لا تحدث التعاملات في منظمات الأعمال ، ما لم يكن هناك ثمار ذاتية للتعاون ، والتي يمكن أن تفيد كلا الطرفين ، ربما عن طريق بعض التسويات المالية . العمليات في منظمات الأعمال تقوم أساساً علي طرفين يستفيد كل منهما عند إتمامها . التعاون وليس التنافس هو الوجه الأكثر أهمية في منظمات الأعمال ، وعلي الرغم من أن المنافسة تبقى محورية ، فإن الكيان التعاوني يشكل الأرضية الصلبة لكثير من الالتزامات ، والتي يجب أن يعترف بها الأفراد في منظمات الأعمال سواء كانوا مستثمرين أو مديرين . الأكثر من هذا أن التعاون عادة طويل الأجل ونو نطاق واسع ، وأية عملية بعيدة عن هذا هي الاستثناء وليس القاعدة . نمطياً مشروع الأعمال عملية مستمرة بمضي الوقت ، وموضوعة داخل إطار اجتماعي محدد من الفهم المتبادل . إنني أبيع إلي العملاء الذين هم معتادون علي شراء نوع السلع التي أبيعها ، وأشتري من الموردين الذين يكسبون دخولهم ومعيشتهم من التوريد المنتظم والذي يعتمد عليه من السلع والخدمات إلي من يريونها . تتبع التزامات أفراد منظمات الأعمال من الطبيعة التعاونية للأعمال والقيم المشتركة والفهم المتبادل للمنظمات التعاونية التي تحدث في إطارها تعاملات منظمات الأعمال .

في كثير من الحالات يكون الكيان التعاوني واضحاً . ذلك لأن المساهمين ، أولي الأمر ، الزملاء ، والعاملين يتعاون مع ذلك الفرد في دائرة الأعمال الذي يكون قادراً علي إدارة الأعمال . والقيم المشتركة التي

يقوم عليها ذلك التعاون تشكل عدداً من الاعتبارات التي يجب أن يأخذها في
اعتباره عندما يتخذ قراراته . وبالضبط ما هي واجباته نحو المساهمين ،
أولي الأمر ، الزملاء ، والعاملين . والأكثر إشكالية عليه أن يفكر في كيفية
حل صراعات هذه الواجبات ، وهذا أيضا يكون موضع نظر الأطراف
المتعاونة . ولكن من الصعب الادعاء جدليا بأنه ملتزم بواجباته تجاههم ،
وأن هذه الواجبات تتبع من كونهم أعضاء فاعلين في نفس مشروع الأعمال .
ومع ذلك ، فإنه يمكن إقامة حجة جدليا بأن صاحب العمل عليه واجبات
أيضا لعملائه ، للموردين - وحتى للمنافسين - لأنه في هذه الحالات ، نكون
أكثر وعياً مباشرة بأوجه الخصومة والتنافس للعلاقة ، والتي تبدو خارجية
تماماً . وواقعياً ، هذه العلاقة خارجية إلي حد كبير ، يوجد عنصر خصومة
في المساومة مع الموردين أو العملاء ؛ والمتنافسون يتنافسون . ولكن
المساومات لا يمكن أن تحدث ما لم يكن هناك بعض فائض المتعاونين الذي
تدور المساومة حوله ، وسوف لا يوجد من يجري صفقات معي فقط من
أجل سواد عيوني . عندما أعد نفسي لتلبية رغبات وحاجات الشخص الآخر
، عندها سوف يكون ذلك الشخص مستعداً لعقد صفقات معي . ولذلك ، إذا
كنت أنا ذلك الشخص الذي يريد الناس أن يعقد صفقات معه ، يجب أن أرى
نفسي كما يراني الآخرون ، وأن أراها علي أن الصفقات معي جيدة من
وجهة نظرهم الخاصة . علي الرغم ، أنني قد أكون ناجحاً في أن احصل
علي أسعار مبالغ فيها من العملاء ، ولكنني لا أستطيع أن أبني أعالمي علي
هذا الأساس فقط ، ذلك ، لأنني لا أستطيع أن أبرر لماذا يجب أن يرغب
الناس في التعامل معي . هناك فرق كبير بين الطبيب الجيد ، والطبيب
الناجح ، ولذلك ، يمكننا أن نتبع تعليمات " أفلاطون " في كتابه الأول عن "
الجمهورية " حيث قدم الحجة علي أن دور رجل الأعمال يتحدد اجتماعياً في

ضوء ما يقدمه من خدمات إلي الآخرين . توفر هذه معايير علي ما إذا كان يقدم دوره بصورة جيدة أو ضعيفة ، ويقيم الأسباب القوية للالتزامه تجاه الآخرين الذين يعقد معهم الصفقات ويجري التعاملات . المنافسون يشاركونني هذا ، ونحن معا قد نحتاج إلي أن نتمسك بالمعايير ونتأكد من أن الجمهور يخدم بصورة جيدة من أفرادنا وتجاربتنا بصفة عامة . فيما وراء هذه القيم المشتركة ، يوجد الالتزام الأكثر بعداً والمتمثل في الإنسانية المشتركة ، والتي تدعونا إلي إدراك الناس الآخرين علي أنهم زملاء عضوية في الإنسانية . ولذلك ، حتى إذا لم يكن هناك مصلحة مشتركة مع من أتعامل معهم من العملاء ، الموردين ، أو المنافسين ، سأظل في حاجة إلي معاملتهم كأشخاص ، لكل منهم وجهة نظره الخاصة ، والتي أحمل تجاهها ، انطلاقاً من العدالة ، بعض الالتزامات للتعامل المنصف والأمين .

القسم الثالث

يميز C.B Handy بين ستة فئات مختلفة من أصحاب المصلحة Stakeholders ، والذين يجب أن يأخذ متخذ القرار اهتماماتهم في الاعتبار: الممولين ، العاملين ، الموردين ، العملاء ، البيئة والمجتمع ككل ، ويناقش بأن هذه الفئات الست تشكل شكلاً سداسياً علي متخذ القرار أن يوازن بين الإلتزامات المختلفة ، وأحياناً المتصارعة . قد يتم عمل المزيد من التمييز لهذه الفئات . يوجد المساهمون في موقف مختلف عن الدائنين الآخرين . يحمل العاملون التزامات تجاه أصحاب الأعمال ، والعكس صحيح . تتضمن الإلتزامات تجاه المجتمع ككل التزامات تجاه المجتمع المحلي ، تجاه الأمة ، وربما تجاه المجتمع الدولي وكل البشرية . تعترف كثير من

الشركات أيضاً ببعض الالتزام تجاه صناعتها أو تجارتها . يوجد بعض
الالتزام بالممارسة الأمنية والعادلة تجاه المنافسين ، قد نلخص :

Shareholders	1 - المساهمون
Employee and employers	2 - العاملون وأصحاب العمل
Customers	3 - العملاء
Suppliers	4 - الموردون
Creditors	5 - الدائنون
Competitors	6 - المنافسون
Trade or profession	7 - التجارة أو المهنة
The local community	8 - المجتمع المحلي
The state	9 - الدولة
The international community and mankind generally	10 - المجتمع العالمي والإنسانية بصفة عامة
The environment	11 - البيئة

من المغري أن تصف هذه كواجبات . بالتأكيد يمكننا أن نحاصر
رجل الأعمال بأن يشرح سبب فشله في أن يأخذ في اعتباره مصلحة
المساهمين ، العاملين ، المحليات ، المستوى القومي أو البيئة ، وإذا أعيدت
صياغة السؤال : لماذا يجب عليّ أن .. ؟ إنها ليست من أعمالي أو واجباتي
، فإن هذه الإجابة تكون جوفاء . ولكن كلمة " واجب " تشير إلي قوة حجة
الالتزام التي لا تتحقق غالباً . واجبات نقادي العنف والأمانة قوية الحجة ،
ولكن كثيراً من الالتزامات ظاهري فقط ، وقد يتجاهله الآخرون . يجب أن
تبقى مشروعات الأعمال وأن تستمر ، وهذا قد يتطلب الاستغناء ليس فقط
عن العامل غير الكفاء ، ولكن أيضاً العامل المجد والمثابر . قد يشعر رجل

أو فرد دائرة الأعمال ، عندما يواجه بحالات الطلب الأخلاقي الذي لا ينتهي بصورة ظاهرة بالميل لاتباع " المذهب الميكيافيللي " ويبعد الأخلاق إلى عالم خاص ، علي أنها غير عملية في تسيير شئون الأعمال الخطيرة . هذا خطأ . نستطيع أن نحمي أنفسنا ضد ذلك الخطأ ، ليس بالحديث عن واجبات قاطعة ونهائية ، ولكن عن أسباب الالتزام . لست مجبراً دائماً علي إبقاء العاملين غير الأكفاء أو الزائدين عن الحاجة ، ولكنني أحمل تجاههم بعض الالتزامات. إذا كانت حياة المشروع تعتمد علي هذا الإجراء ، يجب أن اتخذ القرار الصعب : ولكنني لست عادة عند هذه النقطة الأبعد . قد أستطيع تأجيل حالات الاستغناء ، إعطاء إنذارات في حالة عدم الكفاءة ، وإخطار لفترة زمنية طويلة في حالة الأعداد الزائدة . ليست المسألة " هذا أو الطوفان " . ليس مطلوباً من صاحب العمل أو مديره أن يكون دائماً ليناً . ولكنه لا يحتاج أيضاً أن يكون قاسياً دائماً بطبيعة الحال .

الالتزامات تجاه المساهمين والعاملين ، والالتزامات من المساهمين والعاملين تتبع من الاهتمامات المشتركة . الالتزامات تجاه العملاء ، الموردين ، الدائنين ، والمنافسين أساساً التزامات خارجية تتبع من اعترافنا بمصداقية وجهة نظر الشخص الآخر كشرط ضروري وصولاً إلى الإحساس المتماسك لأنشطة الأعمال . ولكن في كل من هذه الحالات تطبق أيضاً الاعتبارات الأخرى ، وما يتبقى هي مزيج من الحالات الواضحة .

القسم الرابع

يعتقد غالباً أن الشركات المحدودة العامة يمتلكها أصحاب الأسهم ، ومن ثم فإن الالتزامات تجاه المساهمين في أقصى درجة من الاهتمام . ولكن يمكن القول علي نحو صارم بأن المساهمين لا يمتلكون شركتهم . تعتبر الشركات

العامة المحدودة كيانات مصطنعة ، التي للمساهمين فيها حقوق محددة ، ولأن التزاماتهم محدودة ، فإن حقوقهم أيضا محدودة . علي أعضاء مجلس الإدارة التزامات معينة ينص عليها القانون ، وخاصة في الإشراف علي التعاقدات (المناقصات والمزايدات) ، وبصفة عامة العمل علي ازدهار الشركة . ولكن الالتزام الأخير لا يطغي علي كل الالتزامات الأخرى . المديرين ليسوا مقبدين بالتزام ما لإجراء مفاوضات أو مساومات في أعلي مستوي ممكن من التشدد في كل حالة ، وفي كل مناسبة من أجل تعظيم عائدات الأسهم . علي الرغم من أنهم مكلفون للسعي إلي تحقيق الأرباح ، فإن لديهم - كما هو الحال مع الناس الذين يفوضون للعمل باسم آخرين - بعض الحرية للتصرف والاختيار ، وذلك في كيفية تنفيذ وكتهم عن الآخرين ، ولديهم صلاحية أخذ عوامل أخرى في الاعتبار . تقرير زيادات في الأجور والمرتبات ؛ قد يعني أموالا أقل متاحة في الحال لكوبونات المساهمين ، ولكنها قد تثبت أنها أكثر ربحية في الأجل الطويل ، وقد تدعم مركز الشركة . علي الرغم من أن المساهمين قد يخطرون مجلس إدارة شركتهم علي العمل علي زيادة الأرباح مباشرة ، وعلي تضيق بند الأجور والمرتبات إلي أقصى حد ممكن ، فإنه لا يمكن افتراض أن المساهمين يريدون - كشيء متوقع - استنزاف دخول العاملين . الافتراض الطبيعي أنهم يريدون أن تكون شركتهم موضع فخرهم ، وأنها تعامل العاملين بها علي نحو عادل ، وأنها تقدم ما تستطيعه للمجتمع المحلي الذي تعمل داخله ، وللسياق الأرحب الذي تمارس فيها أعمالها . إنها مسألة درجة : شركة Pilkington ذات التميز في الكرم ، والاهتمام بالمجتمع تعطي ما يزيد علي 0.4 في المائة من أرباحها كهبات خيرية (Sorell and Hendry 1994) . فقط المساهمون كثيرون المطالب هم الذين يستطيعون الإصرار علي زيادة

أرباح أسهمهم ولو بنسبة ضئيلة ، بدلاً من قيام شركتهم بأداء دورها في محيط عملياتها الإنتاجية .

علي المساهمين واجبات . البعض نص عليها القانون - غالباً تتعلق بمعاملة المساهمين الآخرين بصورة عادلة عند امتلاكهم أغلبية الأسهم . تتبع الواجبات الأخرى من حقيقة أن كل مساهم يستمد بعض المزايا من العمليات التشغيلية لشركته ، ويمكنه أن يجعل صوته مسموعاً أثناء اجتماعات الجمعية العمومية . ينكر كثيرون من المفكرين حديثاً وجود أية التزامات علي المساهمين - دافعهم لشراء الأسهم الحصول علي الأموال ، وهذا هو اهتمامهم الوحيد . ولكن الحجة عبارة عن استنتاج لا يتفق مع المقدمات : توجد أشياء كثيرة أفعالها للحصول علي الأموال ، ولكن هذا لا يبطل مسئولياتي في الموضوع . قد استثمر أموالي في الأراضي أو في المباني المنزلية ، ولكنني أظل معرضاً للنقد ، إذا أصبحت الأرض تمثل إزعاجاً أو أذى عاماً ، أو استخدمت المنازل لأغراض غير أخلاقية . قد استثمرت بعض أموال صناديق المعاشات في أعمال فنية . ولكن إذا تقدمت تلك الأعمال الفنية ، وأحيلت إلي أكوام الخردة أو المخلفات ، يجب أن نعتقد بأن الأموال لم تحظ فقط باستثمار جيد ، ولكن القائمين علي صناديق المعاشات تصرفوا تصرفاً غير مسئول . بالمثل ، عندما أمتلك أسهماً ، لا أستطيع أن أهرب من التزامات الملكية ، بحجة أنني امتلكتها من أجل كسب الأموال .

القسم الخامس

أحد الأسباب حول قلق المفكرين من التركيز علي أن واجب المديرين في تعظيم ربح المساهمين يتمثل في أن المطالبات التنافسية الأخرى قد تقدمت وأن المديرين يخشون أن تتحول الشركات بحيث يصبح كل منها البقرة

الطوب ، والتي تدار لمصلحة أطراف أخرى ؛ والأكثر وضوحاً لصالح العاملين بها ، ولكنهم ليسوا الطرف الوحيد . تتبع الالتزامات من المشروع المشترك ، حيث ينخرط العاملون في أداء ما يطلبه منهم صاحب العمل ، في مقابل ما يحصلون عليه من أجر . يوجد وجهان لهذه العلاقة : ليس فقط الخارجية ، تلك التي توصف بالخصومة ، والتي تتبع من المشروع العام ، حيث تتعارض مصالح الأطراف ، ولكن أيضاً العلاقة التي توصف بالتعاونية، والتي تتبع من المشروع المشترك والذي يولد الفائض المتاح للتقسيم فيما بينهم .

يخبر صاحب العمل العامل بما يفعله ، ولذلك يشاركه المسؤولية فيما يفعله . كل منهما مسئول ، ولكن علي صاحب العمل الجزء الأكبر من المسؤولية . إنه مدين للعامل بمسؤولية إعطائه الحجم الملائم من التوجيه لأداء الوظيفة ، لا يحرمه من كل أشكال حرية التصرف ولا يتركه بدون أهداف واضحة ، ويتأكد من أنه لا يفعل شيئاً غير قانوني ، أحمق ، أو غير أخلاقي ... بالمثل ، العامل مدين لصاحب العمل بمسؤولية تنفيذ التعليمات بكفاءة ، وممارسة حريته في التصرف المسئول .

لأن صاحب العمل يتحمل مسؤولية أكبر ، فإنه من المعقول أن تكون أعباؤه أكبر ، وبالتالي يكون نصيبه من المزايا والفوائد المترتبة علي المشروع أكبر . علي الرغم من أن معظم تعاقدات العمل قصيرة الأجل ، فإن معظمها عملياً طويل الأجل إلي حد معقول . لا يستطيع أصحاب الأعمال أن يدربوا العاملين كل أسبوع . ويقدر العاملون الأمن الوظيفي . إنه من المعقول بالنسبة لصاحب العمل ، في حالة غياب الرفاهية التي توفرها الدولة ، أن يتحمل بعض أخطار الأمراض الصحية ، لأن تكلفة غياب أحد العاملين يمثل جزءاً زهيداً من ميزانيته ، وتشكل قيمة لا تذكر مقارنة

بإجمالي القوي العاملة ، بينما فقد الأجر الأسبوعي هو بمثابة كارثة بالنسبة للعامل الفرد ، وبنفس الطريقة . بالرغم من أنه يجب علي الطرفين أن يخطر كل منها الطرف الآخر عند الرغبة في إنهاء التعاقد قبل التاريخ المرغوب بفترة زمنية طويلة ، فإن الالتزام أكبر علي عاتق صاحب العمل أن يفعل هذا. ولكن علي الرغم من أن هذه الالتزامات حقيقية ، ولكنها ليست ممتدة بدون تحديد سقف زمني . قد يتم الاستغناء ليس فقط عن العاطل وغير الكفاء ، ولكن أيضا العامل المجد إذا كان يمثل أعداداً زائدة عن الحاجة ، وأن توظيفه لم يعد مربحاً . ليس من مهام صاحب العمل أن يوفر التوظيف ، بل أنه حديثاً أصبح من المشكوك فيه أن يكون هذا مسئولية الدولة أيضا .

يعتقد كثير من الناس أنه يجب أن يكون للعاملين نصيباً في الأرباح ، وأن من شأن هذا أن يزيل عنصر الخصومة من علاقة العمل . أنه ترتيب قابل للتطبيق ، تبنته مجموعة صغيرة من الشركات ، ولكن تحيطه بعض الصعوبات . لا يزال هناك وجه للاختلاف في تحديد الحصة التي يجب أن يحصل عليها كل عامل . يضاف إلي ذلك ، أن الأرباح غير مؤكدة ، ويمكن أن تفشل في التحقق في السنوات السيئة . قليل من العاملين يمكنهم الصمود أمام تراجع دخولهم لفترات طويلة . أنهم منطقياً ينفرون من المخاطرة ، ولذلك ، من الطبيعي بالنسبة للعاملين أن يرغبوا في عائد ثابت ، بدلاً من حصة كبيرة ولكن ليست مؤكدة ، كما في حالة النصيب في الأرباح . مرة أخرى ، الذين يحملون أسهماً قابلة للتداول في البورصة يكونون في حالة استرخاء إلي حد ما حول عائدات أسهمهم الحالية من أجل النمو في المستقبل، بينما العامل الذي يقترب من سن الإحالة إلي التقاعد ، أو يفكر في تغيير وظيفته إلي شركة أخرى لا يكون لديه حافز لتدعيم سياسات إعادة ضخ الأرباح في الشركة . لا يوجد من بين هذه الاعتراضات ما هو حاسم ،

ولكنها مجتمعه تفترض أن دفع أجور ومرتببات ثابتة للعاملين بدلاً من بعض المشاركة في الأرباح تعبر عن سياسة عادلة ومقبولة .

عند المساومة حول الأجور تكون مصلحة رب العمل ومصلحة العامل متضاربة ، ولكن المعارضة الحالية تكون أكبر إذا تعلق الوضع بالمشاركة في الأرباح طويلة الأجل . إنه في مصلحة الطرفين ، وفي المواقف الأخرى المماثلة ، أن تستمر علاقتهما ، ويجب أن ينظر إلي هذه العلاقة علي أنها مربحة لكلا الطرفين . هذه الاعتبارات ليست كافية لتحديد الأجر العادل بالضبط أو السعر العادل بالضبط : عادة ، نحن نتركها إلي السوق لتحديد معدل الأجور الجاري ، وعادة دفع المعدلات الجارية يعتبر منصفاً بدرجة كافية ، ولكن السوق ليس كاملاً في حد ذاته ، ودفع معدلات الأجور يمكن أن تكون غير منصفة ؛ . أننا نستطيع أن ننتقد صاحب العمل الذي يدفع الأجور التي تسد فقط رفق العامل وجوعه ، حتى إذا وجد عاملون بائسون مستعدون لقبول أجر الكفاف . أن الاتحاد العمالية يمكنها أن تقذف بالصناعات إلي حالة الإفلاس من خلال الإفراط في طلبات الزيادة في معدلات الأجور .

القسم السادس

العلاقة مع العملاء والموردين تعتبر خارجية بصورة أكبر كثيراً منها في حالة المساهمين أو العاملين . وتتبع الالتزامات من التوجه الآخر لتعاملات المشروع بدلاً من الارتباط طويل الأجل . تقليدياً تقع المسؤولية علي عاتق المشتري للتأكد من أن التعامل يتفق مع أغراضه : " علي المشتري أن يكون حذراً " لأنه هو الذي يستطيع أن يعرف ما هي حقيقة أولوياته ، وهو فقط

الذي يقرر الشراء من عدمه ، ولكن حتى في " العصور الوسطي " كانت هناك مؤهلات لهذا المبدأ

يبقى صحيحاً أن المشتري هو وحده الذي يقرر أولوياته و أن قرار الشراء النهائي بيده . ولكننا الآن نعرف أنه عند تقرير الشراء ، ليس هو الذي يفرض هواه الذاتي في حالة معينة . ولكن يفترض أن يتخذ اختياراً رشيداً لشراء بعض السلع أو بعض الخدمات من نوع ملائم ، وحينئذ يقع العبء علي البائع ، والذي يكون في وضع يسمح له بمعرفة ماذا عليه أن يبيع ، لكي يورد ما يتوقع أن يكون المشتري في حاجة إليه بدرجة معقولة . " علي المشتري أن يحذر " ترتب مسؤولية علي البائع لتلبية متطلبات نوع المشتري ، بحيث يميز نفسه علي أنه ذلك الشخص الذي لديه السلع أو الخدمات التي يجب أن تكون متوقعة لتحقيق رضا المشتري .

أولئك الذين يبيعون يحصلون علي وحدات معيارية من قيم مالية معتمدة . ولأنهم يستطيعون التأكد من أن أموال شخص ما علي نفس جودة الآخر . فإنه يجب عليهم أن يكونوا مستعدين لمعاملة كل العملاء الجدد علي قدم المساواة ، ولا يميزونهم عن البعض ولا يتقاضون منهم أسعاراً ابتزازية . في بعض التشريعات لا يسمح بمنح خصومات بالمرة دون الحصول علي إذن مسبق حتى بالنسبة للعملاء ذوي التعاملات طويلة الأجل ، وذات القيمة الحالية ، يسمح بالخصومات ، إذا أخذنا في الاعتبار عدم وقوع ضرر كبير علي الآخرين . سائقو التاكسي الذين يحصلون علي تعريفه ابتزازية من الأجانب غير المحصنين يكون سلوكهم غير عادل . لو أنني اعتمدت علي أن أحصل علي التعريفه المعيارية في ميدان تخصصي ، يجب أن يكون الآخرون قادرين علي الاعتماد عليّ بأنني أطلب فقط التعريفه المعيارية مقابل الخدمة المعيارية .

الكثير من منظمات الأعمال الحديثة ، بعضها أسماء معروفة ، تخذع مورديها بعدم تسديد مستحقات هؤلاء الموردين في التوقيت المتفق عليه . من المعتقدات الشائعة أن الإدارة المالية الماهرة هي التي تؤجل الدفع حتى اللحظة الأخيرة ، قبل صدور الوثيقة الرسمية لزيادة الأرصدة النقدية أو لتقاضي دفع فوائد علي المسحوبات علي المكشوف . لقد أفلست شركات صغيرة كثيرة نتيجة لذلك . الحقيقة التي تقول بأن الممارسة غير محرمة قانوناً تظهر شيئاً رديئاً ومكروها في ثقافة منظمات الأعمال البريطانية وفي بعض البلدان الأخرى والتي يجب أن يخجل منها رجال الأعمال ، بالطبع متروك للشركة ، وفي بعض الحالات المعقولة التفاوض حول ائتمان طويل الأجل . سوف يعكس ثمن التعاقد حينئذ هذه الحقيقة . الذي لا يمكن الدفاع عنه أن توافق علي الدفع في تاريخ معين وحينئذ لا تدفع . للأسباب التي ذكرت سابقاً ، يكون من الصعب والمكلف اللجوء إلي القانون . الالتزام أن تدفع في تاريخ متفق عليه ، وليس حينما تأمرك المحكمة بذلك .

القسم السابع

قد يبدو غريباً القول بأنه علينا واجبات تجاه منافسينا ، لأنه طبقاً للرؤية التقليدية ، يجب أن نقطع دابر المنافسة في مباراة صفرية القيمة ، حيث أن مكاسبهم تمثل خسارتنا . ولكن ، كما هو الوضع في حالة المباريات ، وفي دوائر المحاكم القانونية تظهر حقيقة أن الممارسة الخصومية لا تعني أنه لا توجد التزامات ، تعني فقط أن بعض الالتزامات لم تنفذ في هذه المواقف . الالتزامات بالأمانة والإنصاف في التعامل تحقق ما هو طيب في المنافسات الرياضية وفي أماكن السوق ، علي الرغم من وجود تضارب مصالح طبيعي، مع كل طرف يناضل من أجل النجاح ، حتى لو كان ذلك علي

حساب منافسه ، فإن هناك طرقاً مختلفة للتنافس ، وأنا نمتلك الإحساس
البديهي القوي بما هو منصف وما هو غير منصف . لتوفير سلعة جيدة أو
تقديم خدمة جيدة بسعر منخفض فهذا شيء منصف : ولكن عندما تحصل "
شركة الطيران البريطانية " علي أسماء الذين ينون السفر علي طائرات
شركة Virgin منافستها ، وتتصل بهم تليفوناً ، عارضة عليهم طيراناً مقارناً
بأسعار مخفضة ، إنه بالتأكيد ينظر إليه علي أنه سلوك غير أخلاقي . إنها لم
تكن تتنافس علي مستوي ميدان اللعب ، بل إنها كانت تستخدم معلومات ليس
من حقها الحصول عليها لكي تقدم عروضاً خاصة ليست مفتوحة أمام
الجمهور العام ، لإغراء فقط أولئك الذين قد عقدوا العزم علي الطيران مع
Virgin لتغيير رأيهم .

القسم الثامن

علي الشركات واجبات تجاه المجتمع المحلي وتجاه السياق الأكثر اتساعاً .
الحجة الأساسية تلك التي أعطيت سابقاً بالفعل ، بأن الشركة كوحدة اقتصادية
تمثل مركز اتخاذ القرار ، ومن ثم قادرة ، وتحتاج إلي أن تأخذ في اعتبارها
اعتبارات متنوعة عند الوصول إلي قراراتها . بصفة خاصة ، تستطيع
الشركة بصورة معقولة أن تقام في المكان حيث تباشر عملياتها التشغيلية .
إن لديها القوة أن تحدث تغييراً في الطريقة التي تقع علي أساسها الأشياء في
موقعها المحلي . ويمكن أن تثار الأسئلة عن الأشياء التي تفعلها ، والتي
سوف يرغب رجل الأعمال المسئول أن يكون قادراً علي إجابتها بشكل
مرض ، ومن ثم يوضح أن المشروع هو بحق ، ممارسة تعاونية ، وليس
مجرد موضوع للمصلحة الذاتية . توجد ثلاثة مجموعات مختلفة من الجيران
يمكن تحديدها : المجتمع المحلي و المجتمع القومي - وربما - البشرية ككل .

يضاف إلى ذلك ، أننا نستطيع تحديد حالة من الجيرة غير شخصية - البيئة - بصفقتها أيضا مركز اهتمام . يمكن تفسير مسؤوليات الشركة تجاه المجتمع المحلي إلى حد معقول في صورة مدفوعاتها من العوائد والضرائب . ولكن أحيانا توجد حاجات خاصة والتي يكون المجتمع المحلي غير قادر علي تلبيتها ، أو فرص متاحة فقط لدي الشركة ، ومن ثم ، قد يكون هناك سبب وجيه لمزيد من الإجراءات . كما في حالات أخرى ، يمكن تبرير الإجراء في ضوء المصلحة الذاتية المستتيرة - إذا كان موقع الشركة جيدا ، والمجتمع المحلي مزدهرا ، سوف يرغب الأفراد في العمل لدي الشركة وعقد الصفقات معها ، - ولكن في كثير من الحالات يكون الدافع الأساسي أخلاقيا بالكامل .

عادة تكون الأنشطة الاقتصادية ملوثة ، وعادة يطلب من رجال الأعمال أن يأخذوا في اعتبارهم التأثيرات التي يحدثونها علي البيئة . يشعر البعض داخليا بالذنب ويتساءل كيف يمكنهم الحصول علي مشروع قانون كامل للصحة : آخرون أكثر جرأة ، ويقولون إنها مسئولية المشرعين الذين عليهم أن يضعوا معايير مقبولة للانبعاث ، وفي داخل هذه الحدود فإنهم أحرار للقيام بما سوف يعظم أرباحهم .

كلا الرأيين خاطئ . بينما يمكن القول بأن كل النشاط البشري هو حقيقة اعتداء علي البيئة ، فإنه ليست الحالة التي تجعله بالضرورة الأسوأ . الريف الإنجليزي يمثل نتيجة قرون من التفاعل الإنساني مع الأرض . أحيانا يكون من الصواب اتخاذ الخطوات اللازمة للمحافظة علي بعض المناطق في حالتها الأصلية ونقاؤها الطبيعي : في " البرازيل " تقريبا كل الساحل الأطلسي قد استزرع ، ومن الصواب العمل علي حماية الجزء الباقي من الغابة الطبيعية . تحتاج غابة الأمطار في وادي الأمازون إلي الحماية بسبب

الاستغلال التخريبي العنيف الذي تتعرض له حتى اليوم . ولكن ليس كل استغلال ضار : للتخلص من مستنقعات الملاريا ، أو الوجود الفعلي لفيروس الجدري هو بمثابة جعل العالم مكاناً أفضل ، ولو أنه أقل من الناحية الطبيعية.

ومع ذلك ، الكثير من العمليات الصناعية لها بالفعل تأثيرات سيئة . المخلفات والعوادم تلوث الجو ، سطح الماء الباطني ، أو الانهيارات الأرضية. يساهم احتراق كل طن فحم في الأمطار الحمضية ، تآكل الأبنية القديمة ، وتدمير الغابات ، وبالنسبة للصوب الزراعية (البيوت الزجاجية) والتي قد تمثل - انطلاقاً من كل ما نعرف - نتائج في شكل كوارث في القرن الحادي والعشرين ، مثل هذه الاعتبارات يجب أن تدخل في حسابات كل متخذي القرارات . الرأي بأن هذا يرجع إلي القانون لوضع حدود لما يمكن القيام به ، وأنه في إطار تلك الحدود ، يصبح رجل الأعمال أو المدير في دائرة الأعمال حراً في فعل ما يراه الأكثر ربحية ؛ هو رأي خاطئ كما سبق توضيحه : القانون أداة غير متقنة لتحديد ما ينبغي ، وما لا ينبغي فعله ، وغالباً اعتبارات القابلية للتطبيق أو الميساسة العامة ، سوف تجعل من غير العملي أو غير الملائم سن قانون ، والذي يتحتم بالنسبة لوقائع الحالة إصداره. حقيقة عدم وجود قانون يمنع إطلاق ثاني أكسيد الكبريت إلي الجو لا يعني التكبير بأنه صحيح تماماً أن تفعل هذا عادة . تحول اعتبارات إمكانية التطبيق من تنفيذ القوانين سارية المفعول . تغطي قوانين الإزعاج أو الأذى الآثار السلبية للمناطق المجاورة ، ولكن غالباً يكون تنفيذ القانون صعباً ومكلفاً . هل يمكن لجمعية الصيد بالصنارة أن تثبت في المحكمة أن ندرة وجود الأسماك علي امتداد ساحل النهر الذي ترعاه بسبب تدفق مياه الصرف من مصنعي وليس من مصنع آخر في أعلي المجري ؟ ولكن مبدأ أن المرء

يمكنه أن يؤدي جاره ، وذلك في حالة عدم إثبات أن الأذى وضع علي باب المرء بل في داخله ، مثل هذا المبدأ سوف يهتم بمباركته أو التصديق عليه القليل من المسؤولين .

من الملائم غياب التحفظات المفروضة قانوناً . إنها تحدد السياق الذي يعمل في إطاره رجل الأعمال أو فرد دائرة الأعمال ، والمنافسة التي عليه مواجهتها . لو أن كل شخص آخر سرب أو أطلق ثاني أكسيد الكبريت ، فإنني لا أستطيع تحمل إدخال جهاز باهظ التكاليف لكي يمتص الانبعاثات الصادرة عن مصنعي . ومع ذلك ، سوف لا يكون لذلك تأثير يذكر في جو مشحون بالفعل بالملوثات . عملائي ليسوا مستعدين للدفع مقابل أن تكون نقيا بيئياً ، وأن الفائدة الفعلية سوف تكون هامشية . وحتى مع وجود قوانين تفرض رقابة صارمة علي الانبعاثات ، فإننا سوف نفقد تقريبا أعمالنا مع دول العالم الثالث ، التي ليست علي هذه المستوي من الدقة والصعوبة في تلبية متطلبات البيئة .

توجد قوة في هذه المناقشات ، ولكنها لم تته الموضوع . في أي وقت ، يلاحظ أننا نوضع في موقف ليس من صنعنا ، وأنه يجب علينا أن نعيش في العالم كما هو ، وليس كما نتمنى أن يكون . نحن لا نحتاج إلي أن نكون متطابقين تماماً مع العالم . بعض الحركات صريحة ، علي الأقل لكي تراقب ، وربما لتهدئة أو لتخفيف الآثار العكسية لأنشطتها . الإهمال وليس الاقتصاد هو المسئول غالباً عن أسوأ حالات التلوث . كثير من تدفقات الصرف الصناعي يمكن أن يعاد تدويرها ، أو جعلها أقل ضرراً قبل صرفها . غالباً ، يمكن عمليا ، التخفيف من آثارها " بيولوجيا " فقط إذا أخذنا الوقت الكافي وبدلنا المجهود لاكتشاف البكتريا التي لها الشهية المناسبة . كما

أن الضغط من أجل الممارسة الأفضل من الأمور الفعالة بمضي الوقت لرفع مستوى المعايير علي المستوي المحلي ، أو علي مستوي الصناعة ككل

القسم التاسع

الاعتبارات التي علي فرد دائرة الأعمال أن يضعها في ذهنه تتشكل من خلال الدور الذي يقوم به كعامل ، زميل ، مدير ، أو عضو مجلس إدارة . إن عليه واجبات تجاه رؤسائه . تجاه مديره ، تجاه المساهمين ، والتي بالتأكيد تحد من حريته في التصرف ، والتي يمكن أيضا ألا تترك له بديلاً للاختيار . ولكنه غالباً ضحية صورة ذهنية زائفة والتي تشوه الصورة التي يشكلها عن نفسه وعن موقفه . لقد أجبر علي الاعتقاد بأنه لا يملك حرية التصرف ، أو أن واجبه الأساسي يتمثل في تعظيم أرباح المساهمين . ومع ذلك ، يشعر بأن المناقشات ليست كلها ذو اتجاه واحد ، ويود أن يكون قادراً علي التفكير بوضوح خلال متاهة من المسؤوليات المتصارعة . يمكن عمل هذا ولكن ليس سهلاً . غالباً لا يوجد طريق واحد محدد المعالم لأداء الواجب ، وعلي فرد دائرة العمل أن يوازن بين الالتزامات المتصارعة . ولكن ذلك ، ليس شيئاً جديداً ، نحن معتادون علي معضلات الحياة الخاصة . وعلي الرغم من أن حلولها ليست سهلة ، فإننا أحياناً نكون قادرين علي إدراك ما يجب علينا القيام به . ينطبق نفس الشيء علي الحياة في منظمات الأعمال . إذا استطعنا أن نفهم ، بدون تشويه الطبيعة الحقيقية للتعاملات في منظمات الأعمال ، فإننا نستطيع محاولة التفكير حول الالتزامات المختلفة التي تتدفق من تلك التعاملات . الهدف من هذا الفصل مساعدة فرد منظمات الأعمال علي ممارسة ذلك ؛ وليس تزويده بإجابات سهلة ، ولكن مساعدته علي المهمة الصعبة في الوصول إلي إجابته الخاصة بطريقته الذاتية .

أسئلة للمراجع والمناقشة

- 1- قيم انتقاديا الاعتقاد الواسع الانتشار بأن الالتزام الوحيد للفرد دائرة الأعمال يتمثل في تعظيم الأرباح داخل الإطار القانوني .
- 2- يكتب Lucas بأن ' الأعمال أساساً نشاط تعاوني ' وأن ' دور الفرد في دائرة الأعمال يتحد اجتماعياً في ضوء الخدمات التي يقدمها إلى الآخرين . ' هل توافق على هذين الاقتراحين ، وإذا كان كذلك ، ما هي مضامينها بالنسبة لأخلاقيات منظمات الأعمال ؟
- 3- طبقاً لرأي Lucas يمكن أن يكون لدى أفراد منظمات الأعمال التزامات تجاه إحدى عشرة مجموعة أو أشياء مختلفة : هل بعض الالتزامات التي حددها Lucas نمطياً أكثر أهمية من الأخرى ؟ هل توجد مصادر أخرى للالتزام الذي يمكن أن تضاف إلى قائمته ؟ هل يمكن إسقاط أي شيء من القائمة ؟
- 4- بالنسبة لكل من الفئات التي حددها Lucas ، أعط مثلاً عن التزام محدد التي يمكن أن يكون من مهام منظمات الأعمال ؟
- 5- قيم انتقاديا الفكرة القائلة أصحاب الأسهم يمتلكون الشركة . فإين التزاماتها تجاههم ضئيلة جداً . هل توافق Lucas بأن أصحاب الأسهم عليهم واجبات ؟ إذا كان كذلك ، ما هي تلك الواجبات ؟
- 6- ما الالتزامات التي يتحملها أصحاب الأعمال تجاه العاملين ؟ وما تلك التي يتحملها العمال تجاه أصحاب الأعمال ؟ هل للعاملين الحق في حصة في الأرباح ؟
- 7- في هذا الفصل ، أجرى Lucas مسحاً على المسئوليات المتنوعة لأفراد منظمات الأعمال . هل وجدت منهجه شاملاً ومعاوناً ؟ فسر لماذا ' نعم ' أو لماذا ' لا ' ؟ هل توجد أية مشكلات أو موضوعات قد تخطأها ، أو هل توجد له أية نقاط محددة والتي لا توافق عليها ؟

المراجع

REFERENCES :

- Handy, C. B. (1995) *The Empty Raincoat* (London: Arrow Business).
- Sorell, T., and J. Hendry/ (1994) *Business Ethics* (Oxford: Butterworth-Heinemann).

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

In "The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits," *New York Times Magazine*, September 13, 1970, Milton Friedman provides the classic statement of the position that Lucas argues against. There are many critical discussions of Friedman's ideas; one of the best is Thomas Carson, "Friedman's Theory of Corporate Social Responsibility," *Business and Professional Ethics Journal* 12 (Spring 1993). Kenneth E. Goodpaster, "Business Ethics and Stakeholder Analysis," *Business Ethics Quarterly* 1 (January 1991) discusses the obligations of managers to stockholders and other stakeholders. See also Rogene A. Buchholz and Sandra B. Rosenthal, "Social Responsibility and Business Ethics," in Robert E. Frederick, ed., *A Companion to Business Ethics* (Blackwell 1999), and Glenn Martin, "Once Again: Why Should Business Be Ethical?" *Business and Professional Ethics Journal* 17 (Winter 1998). Two useful essays on business ethics by distinguished economists are Kenneth J. Arrow, "Social Responsibility and Economic Efficiency," *Public Policy* 21 (Summer 1973), and Amartya Sen, "Does Business Ethics Make Economic Sense?" *Business Ethics Quarterly* 3 (January 1993).

الفصل الثالث

أخلاقيات تخفيض حجم عمل الشركة

The Ethics of Corporate Downsizing

John Orlando

في السنوات الأخيرة ، قد أصبح تخفيض حجم العمل ظاهرة لافتة في منظمات الأعمال . على الرغم من أن هذا الاتجاه قد تكون له آثار إيجابية على الاقتصاد بصفة عامة ، فإن آثاره الإنمائية السلبية كانت عالية ، بسبب معاناة العاملين الذين يبذلون جهودهم المضنية - التي تترتب على الخوف من فقد وظائفهم والمضاعفات العاطفية والمالية المؤلمة لذلك . في هذا الفصل يقدم John Orlando الحجج على أن تخفيض حجم العمل غالباً من الأخطاء الأخلاقية . إنه يبدأ بتحدي الافتراض بأن مصالح المساهمين تأخذ الأولوية على مصالح العاملين ، طالباً بدلاً من تلك المساواة الأخلاقية . تتضمن هذه المساواة ، أنه بالنسبة لتخفيض حجم العمل لكي يكون مسموحاً به ، يجب تبريره من منظور المنفعة ، والذي يأخذ في اعتباره مصالح كل من أصحاب الأسهم والعاملين . ومع ذلك ، يجادل Orlando بأن الحالة النفعية لتخفيض العمل غير مبرهنة ، ويوجد على الأقل ثلاث حجج أخلاقية ضدها . على سبيل المثال ، على الرغم من احتمال وجود تبرير في حالات متطرفة لتخفيض حجم العمل ، إذا كانت هناك ضرورة لإنقاذ الشركة ، فإن Orlando يستنتج بأن تخفيض حجم العمل لمجرد زيادة الأرباح سوف يكون عادة خاطئاً أخلاقياً .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

- 1- يناقش Orlando ست حجج تركز على إظهار أن مصالح أصحاب الأسهم تأخذ الأولوية على تلك الخاصة بالجماعات الأخرى . انكر كل من تلك الحجج الست في جملة واحدة أو جملتين .
- 2- يفترض Orlando بأن المنهج النفعي لا يدعم تخفيض حجم العمل . أعط مثلاً واحداً لمذا " لا " .

3- ما معنى حجة " إيداء البعض لإفادة الآخرين " ضد تخفيض حجم العمل ؟ ما هي حجة التوقعات التشريعية ؟

4- حجة Orlando عن " العدالة " ضد تخفيض حجم العمل تدعم فكرة أنه لا ينبغي مكافأة الأفراد أو عقابهم على الأشياء التي لا يكونون مسؤولين عنها . كيف يوضح مثال Orlando الخاص بالمكافآت الطائلة التي تدفع للرياضيين المحترفين هذه الفكرة ؟ .

I - الموضوع

يقود مسح أدبيات أخلاقيات منظمات الأعمال المعاصرة المرء إلى الاعتقاد بأن المسائل الأخلاقية الأساسية التي تواجه منظمات الأعمال اليوم تهتم بموضوعات مثل الإجراء الإيجابي ، التحرش الجنسي ، والبيئة . بينما تمثل هذه بلا شك اهتمامات لها وزنها ، فإن الكثير من العمال وخاصة عمال الإنتاج سوف يضعون تخفيض حجم العمل في الشركات - غلق كل المصانع أو بعض الأقسام من أجل زيادة الأرباح - علي رأس قائمة ممارسات منظمات الأعمال الأخلاقية المستمرة . علي الرغم من أن هذه القضية قد فجرت جدلاً لافتاً في الأوساط الصحفية ، فإن المجتمع الفلسفي قد تجاهلها بصورة كبيرة . هذا التجاهل خطير ، إذا أخذنا في الاعتبار ، أن تخفيض حجم العمل ، جديلاً ، يمثل اتجاهاً مثيراً في منظمات الأعمال في عصرنا الحالي الإحصاءات حول التكلفة الإنسانية لتخفيض حجم العمل مريرة . وجدت إحدى الدراسات بأن 15 في المائة من العمال الذين طبق عليهم إجراء تخفيض العمل قد فقدوا منازلهم ، ووجدت دراسة أخرى أن معدل حالات الانتحار بين أفراد هذه الفئة تصل إلي ثلاثين ضعف المتوسط القومي . يوجد ما يثبت أن الاتجاهات ، مثل تخفيض حجم العمل قد أدت إلي تدهور عام في دخول العاملين ، كما أنه .أدي إلي توسيع الفجوة بين الأغنياء

والفقراء في أمريكا ؛ علي الرغم من الصورة الوردية للاقتصاد التي رسمتها وسائل الإعلام المشهورة ، حيث تسلط الأضواء باستمرار علي نمو الأسهم والسندات . يضاف إلي ذلك حقيقة أنه منذ تركيز فقد الوظائف في منطقة جغرافية صغيرة نسبيا ، فإن هذه الإغلاقات أثرت علي كل المجتمع . سوف تشعر منظمات الأعمال التي تعتمد علي إنفاق العاملين بألم العجز ولسعة الأثر المباشرة ، وهذا يؤدي غالباً إلي حالات الاستغناء الثانوية عن مزيد من العاملين . النتيجة الحتمية ، تعمل مثل هذه الإغلاقات علي تخريب المجتمعات ككل . أيضا يحمل تخفيض حجم العمل معه أضراراً غير كمية خطيرة . ترسل أخبار حالات الاستغناء الضخمة عن العاملين رعشات نفسية، عبر المستوي القومي ، مما يؤدي إلي حالة رعب عام لدي العاملين حول الأمن الوظيفي ، والرضا الوظيفي الأقل . الأسوأ من ذلك ، غالباً يؤدي قلق البطالة إلي مجموعة من الأعراض النفسية من أهمها الإحباط أو التعبير عن الذات من خلال تصرفات متنوعة غير سارة ... الجريمة ، العنف الأسري ، إساءة معاملة الأطفال ، تعاطي الكحوليات والمخدرات

سوف أجادل بأن إجراءات تخفيض حجم العمل غالباً ، إلي حد كبير خطأ أخلاقي . سوف أبدأ بإثبات أن أدبيات أخلاقيات منظمات الأعمال لم تحدد بعد التمييز الأخلاقي الملائم بين موقف المساهم وذلك المتعلق بالعامل في علاقتهما بالشركة . يعني هذا أن مدير الشركة ليس عليه بصورة طبيعة واجب أو التزام أكبر تجاه حملة الأسهم منه في حالة العاملين . سوف أباشر حالتي انطلاقةً من فحص وطرده الحجج المتنوعة السابقة والتي تعطي امتيازاً لمصالح أصحاب الأسهم علي حساب الأطراف الأخرى ثم أتقدم بالحجج ضد تصرفات تخفيض حجم الأعمال والمنتقائم أخلاقياً . سوف أنتهي من مناقشتي بعدد قليل من الكلمات حول كيف يمكن للاهتمامات التي أثارها أن توفر

توجيهها للتحريات المستقبلية في الوضع الأخلاقي للممارسات المرتبطة ، مثل استبدال العمالة الدائمة ، بعمالة مؤقتة أو بعض الوقت .

II - المساواة الأخلاقية بين العاملين وأصحاب

الأسهم

في البداية ، يجب أن يكون مفهوما أن المرء لا يمكنه أن يبرر الوضع من أن اهتمامات المساهم تأخذ أسبقية علي كل المجموعات الأخرى ، استناداً ببساطة لمجرد حقيقة أن أصحاب الأسهم هم المالكون القانونيون للشركة . في تلك الحالة ، كل ما فعله المرء أنه أعطي تعريفا لمصطلح " المساهم " . علي المرء ، مع ذلك ، أن يوفر سببا ملائماً أخلاقيا ليميز مصالح تلك المجموعة . يماثل هذا الجدل بأن الإجهاض غير مسموح به بعد إمكانية الحياة ، لأن هذه هي النقطة حيث يمكن للجنين أن يبقى حياً خارج رحم الأم . يتمثل المسلك الطبيعي عند هذه النقطة في التأكيد علي أن المالك القانوني له حقوق ملكية تسمح له بتوظيف أملاكه بأي طريقة يراها مناسبة . ولكن هذا التبرير يلوي حقيقة الموضوع في صالح صاحب الأسهم باللجوء إلي النموذج الذي لا يطبق في حالة ملكية الشركة . عندما ينكر مصطلح " حقوق الملكية " يطفو إلي الذهن صور الملكية للاستخدام الشخصي ، وليس الربح . علي سبيل المثال المدافعون عن حقوق الملكية يقلقون ، بصورة طبيعية ، حول استخدام المرء لمنزله وما حوله من أراض خاصة بالمنزل . قد يكون في داخلنا بديهة عميقة الجنور بأن الملكية مقدسة ، ولكن هذه الملكية مرتبطة بملكية معينة لها في نفوسنا منزلة خاصة كما هو الحال مع بيتك .

ولتقادي التفسير الخاطئ الذي يخطط ما بين الملكية للاستخدام الخاص والملكية من أجل الأرباح ، سوف نحتاج إلى توضيح نطاق تساؤلنا وقصره على الملكية من أجل الربح . تخيل بأنني أملك شقة ، والتي قمت بتأجيرها إلي زوجين لمدة عشر أو خمس عشرة سنة . اكتشف بعد ذلك أنني أستطيع أن أحصل علي أموال أكثر إذا قمت بتقسيمها و تأجيرها إلي طلبة الجامعات . كان تخميني بأن لدي مسؤولية تجاه الأفراد الذين يؤجرون مني . علي الأقل ، يجب أن أؤكد للزوجين الذين قد يرعبهما توقع أن يقذف بهما في الشارع ، بأنني سوف لا أدعهما يتركان المنزل إلي أن يؤجرا منزلاً مماثلاً في مكان ما بنفس التكلفة . سوف أشعر أيضا بالالتزام لضمان أن يكون انتقالهما سهلاً بقدر الإمكان . علي سبيل المثال ، مساعدتهما علي التحرك إلي شقتهم الجديدة . يضاف إلي ذلك ، أن الغرض من الأموال سوف يكون له علاقة بالمعنى الأخلاقي للتصرف . من السهل جداً تبرير التصرف إذا كانت الحاجة إليه من أجل دفع تكلفة الرعاية الطبية الممتدة لزوجتي ، وليس مجرد تمكيني من شراء يخت بحري أكثر طويلاً . ومن ثم ، الاحتكام العام إلي حقوق الملكية يمكن تجزئته عندما تكون الملكية الخاضعة للمناقشة من أجل الربح ، وعندما نعود إلي السيناريوهات الأكثر قرباً من ممارسة تخفيض حجم العمل ذاته .

الواجبات المبنية علي ثقة الإسناد

يدافع الكثير من أصحاب النظريات ومديري منظمات الأعمال عن أخلاقيات هيمنة أصحاب الأسهم علي أساس أن مديري الشركات ملتزمون بالواجبات المبنية علي ثقة الإسناد من المساهمين والتي تتفوق علي أي واجبات أخرى متنافسة . يقع عبء الإثبات حينئذ علي عاتق الذين يقفون في صفوف

المعارضة ضد هذا الموقف ، لكي يثبتوا أن المدير عليه واجبات قوية تجاه الفئات الأخرى أيضا

ولكن هذا التوصيف للموضوع يسئ فهم مجري خطوط التبدير لواجبات الوكيل في العلاقة المبنية علي ثقة الإسناد . لا يترتب علي الواجبات المبنية علي ثقة الإسناد التزامات الوكيل ، ولكنها اعتبارات سابقة تتعلق بطبيعة العلاقة التي تحدد مؤشرات ذلك الواجب . علي سبيل المثال ، الواجبات المبنية علي ثقة الإسناد من المحامي تجاه عميله ليس هي نفس واجبات سمسار العقارات تجاه عميله . ومن ثم ، فإن الواجبات المبنية علي ثقة الإسناد لا تنشئ في حد ذاتها التزامات الوكيل ، حيث أن الالتزامات تختلف في كلتا الحالتين . يعني هذا أنه يجب علينا أن نهتم بخصوصيات العلاقة لتحديد نطاق واجبات المدير تجاه مساهميه . إن مصطلح " الواجبات المبنية علي ثقة الإسناد " مجرد لاقطة " للالتزامات أية التزامات تكون علي المدير تجاه المساهم ؛ إنها لا تنشئ ، تلك الواجبات ، ومن ثم ، لا تستطيع تبريرها .

أحد العوامل المهمة المحددة لطبيعة واجبات المدير المبنية علي ثقة الإسناد ويتمثل في السبب وراء الأصيل " الذي يتطلب حماية ذلك الواجب من " الوكيل " . بمعنى ، من أي شيء يريد الفرد حمايته ؟ علي سبيل المثال ، يتضمن معظم واجبات المحامي تجاه عميله عدم إفشاء أية معلومات عن العميل إلي الآخرين . يمكن تبرير ذلك علي أساس أنه لكي يتسلح المحامي بموقف دفاعي ملائم ، يجب أن يشعر العميل بالارتياح والاطمئنان في الحديث بصراحة عن قضيته . ولذلك ، فإن واجبات المحامي المبنية علي ثقة الإسناد تجاه موكله في قضايا الجرائم يمكن النظر إليها علي أنها حماية العميل من الدولة بضمان أفضل دفاع ممكن . ومع ذلك فإن واجبات سمسار

العقارات المبنية علي ثقة الإسناد ليست من ذلك النوع ، لأن الحماية هنا ليست من الآخرين ، ولكنها بدلاً من ذلك من السمسار نفسه . يتمثل الخطر في أنه عند معرفة نوايا البائع وموقفه المالي . قد يتآمر السمسار مع مشتري محتمل أو مع وكيل يعمل لحساب ذلك المشتري ، ويتلاعب بتقديم عرض للحصول علي عمولة سريعة .

يوجد دليل قوي بأن واجبات مدير الشركة المبنية علي ثقة الإسناد قد كانت تبرر تاريخياً كوسيلة لحماية المالك من ذلك المدير . يمكن تتبع التبرير التاريخي لهذا الواجب إلي حكم إحدى المحاكم في عام 1741 والذي يتعلق بشركة خيرية ضد Sir Robert Sutton ، حيث نصّ الحكم علي أن " مديري الشركات يعملون في الغالب كوكلاء لأولئك الذين يستخدمونهم " . مما يثير الدهشة أن القضية رفعت ضد مديري الشركة الخيرية من أجل " التعامل الذاتي من أعضاء الإدارة العليا التنفيذيين ، السرقة ، الفشل في الرقابة علي المخزون ، وعدم تلبية الالتزام المالي بصورة ضخمة " لاحظ أن إهمال الواجب الإداري فيما ينكر ، لا يتضمن المساهمات الخيرية إلي الآخرين ، ولكن بدلاً من ذلك ، العمل لمصلحتهم الذاتية ...

ولذلك ، يوجد سبب وجيه للاعتقاد بأن الأساس القانوني للواجبات المبنية علي ثقة الإسناد في مديري الشركة تجاه أصحاب الأسهم ، قد فسر علي أنه الالتزام بعدم تقديم مصالحهم الذاتية علي حساب تلك الخاصة بالمساهمين . سوف يعني تبني هذا الرأي في ثقة الإسناد أو التوكيل أنه عندما يأخذ مدير الشركة في اعتباره مصالح المساهمين ، حتى لو كان هذا علي حساب الأرباح ، فإن هذا السلوك لا يتصادم مع واجب المدير المبني علي ثقة الإسناد تجاه أصحاب الأسهم .

يقدم Ian Maitland تبريرين بالنسبة للموقف المتعلق بأنه علي المديرين واجبات تجاه أصحاب الأسهم تفوق تلك الخاصة بالأطراف الأخرى . يأتي التبرير الأول من حقيقة أن المساهمين قد استثمروا رعوس أموالهم في الشركة . لماذا هذه الحقيقة مقبولة أخلاقيا ؟طبقا لما أورده Maitland ، فإن أصحاب الأسهم قد اتخذوا المخاطرة في وضع أموالهم في أيدي الشركة ، ومن ثم ، يستحقون التعويض في شكل إعطاء مصالحهم الأولوية المتميزة علي تلك الخاصة بالأطراف الأخرى . يقول Maitland أن :

- من الناحية العملية ، ليس من المحتمل أن يوجد صاحب مصلحة يوافق علي تحمل الأخطار المرتبطة بأنشطة الشركة ما لم يحصل علي الالتزام بأن الشركة سوف تدار لغاياته . ذلك منطقي لأن المساهم وحده هو الذي يدفع تكلفة سوء الإدارة .

ومع ذلك ، من الغريب التفكير بأن العامل الذي يفقد وظيفته لم يكن قد دفع تكلفة سوء الإدارة يجب أن تكون نقطة Maitland ، أنه بينما يتعرض العاملون إلي فقد وظائفهم بسبب سوء إدارة الشركة ، فإنهم يفقدون فقط دخولهم المحتملة في المستقبل ، فإن أصحاب الأسهم يفقدون شيئا ما قد وضعوه في الشركة . ومع ذلك ، قد وضع العاملون شيئا ما عرضة للخطر عندما قبلوا الوظيفة . علي أقل تقدير قد تخطي العامل فرص وظيفية أخرى ممكنة كان يمكن أن تدر عليه دخلاً أكثر تعويضا ومكافأة ، أيضا قد ذهب البعض إلي التعليم علي أمل الحصول علي مهنة في حقل تخصصهم ، وبالتالي استثمروا مبالغ لاقتة من الأموال (أو ديون متراكمة لاقتة) في هذه العملية . الأكثر من هذا ، قد اشترى كثير من العاملين منازل ، انطلاقاً من توقعهم في الحصول علي دخل مستمر ، وبهذه الطريقة قد خاطروا بمنازلهم

في الشركة . يمكن أن نضيف أيضا إلى قائمتنا طرقاً عديدة حيث يضع العاملون جذوراً في مجتمعات ووظائفهم ؛ و التي تخرّب عندما يجبرون علي إعادة توظيف أنفسهم ؛ مثل أطفالهم في المدارس المحلية ، أو وظائف زوجاتهم أو أزواجهم التي قبلت من أجل الطرف الآخر . بينما استثمار العامل في الشركة ، ليس من نفس نوع استثمار صاحب الأسهم ، فإنه مع ذلك يشكل خطراً ، ومن ثم ، فإن مركز العامل ليس مختلفاً عن ذلك الخاص بصاحب الأسهم . الاختلاف الوحيد بين الأخطار التي يتعرض لها كلا الطرفين يتمثل فقط في الدرجة ، ودرجة الخطر سوف تعتمد علي الموقف الخاص بكل فرد .

العقود

الحجة الثانية التي يسوقها Maitland ، أن الشركات عبارة عن " سلسلة مترابطة من العقود المختارة بحرية " بين أصحاب المصلحة ، والتي تنشئ كلاً من " الحقوق " و "الالتزامات " لكل طرف . تشترط هذه العقود أن العامل سوف يعطي للشركة عمله مقابل أجر محدد ، بينما سوف يحصل صاحب الأسهم علي كل الأرباح في مقابل استثماره رأس المال في الشركة . عندما يأتي أداء الطرف الثالث بصورة غير ماهرة أو دقيقة مع ذلك الترتيب ، فإنه يكون قد أخل بحرية الإرادة للأعضاء في العقد ، والذين قد حددوا شروط العقود استناداً إلي " ظروف التفاوض التطوعي الحر والخالي من " القهر أو الإكراه " .

ولكن Maitland لا يستطيع أن يؤكد علي أن مثل هذه العقود صريحة ، لأنه لم يحدث أن تم التوقيع علي مثل هذه العقود لا من أصحاب الأسهم ، ولا من العاملين . ولذلك ، يجب أن يكون ما يعنيه هو وجود بعض

أنواع العقود الضمنية بين كل الأطراف المشتركة . علي سبيل المثال ، أنني كمدرس لم أذكر مطلقاً بصراحة بأنني سوف لا أسمح بعضوية طالب في منظمة تتنافي الأخلاق بأن ، أو أتحيز في الدرجات التي أعطيها له ، ولكن هذا بالتأكيد موجود ضمناً بطبيعة العلاقة بيننا .

ومع ذلك ، الصورة التي أعطاها Maitland عن الشركة لا تتطابق ببساطة مع الواقع . إنها تبعد عن التفكير أن معظم أصحاب الأسهم يتوقعون أن مديري الشركة يأخذون في اعتبارهم مصالح الأطراف الأخرى عند اتخاذهم قرارات تتعلق برفاهية الشركة . الأكثر أهمية ، يميل أصحاب الأسهم إلي التفكير في أنفسهم ليس كمالكين للشركة ولكن كمستثمرين فيها .. بالنسبة لمعظم أصحاب الأسهم ، التعاملات الخفيفة في سوق الأوراق المالية، ينظر إليها كإحدى الوسائل الكثيرة لاستثمار الأموال ، علي اعتبار أن هذا الاختيار يحقق معدلات فائدة مرتفعة ، وليس لكي يصبح أحد ملاك الشركة . ولذلك ، من الصعب فهم كيف يمكن للمستثمر أن يعمل طبقاً لافتراض عقد غير معلن بين نفسه ، الإدارة ، والعاملين في الشركة . علي الجانب الآخر ، تقليدياً يفترض العاملون أن حصولهم علي الوظيفة يعني أنها علي مدى الحياة بشرط أن يكون أداءهم علي مستوى جيد . إذا اقتنعنا بهذه الاعتبارات ، ووضعنا أساس هذه العقود علي أساس المفاهيم والتوقعات الضمنية للأطراف صاحبة المصلحة في الشركة ، فإن الدليل يشير واقعيًا إلي الاتجاه العكسي لما كان ينادي به Maitland .

أخيراً ، يمكن للمرء أن يثير شكوكاً خطيرة حول تأكيد أن علاقة العامل / المدير / المساهم قد بنيت علي ظروف " الحرية ، التطوع ، وعدم القهر " . هنا يمكن القول بأن الأطراف صاحبة المصلحة تقف علي قدم المساواة في مركز التفاوض . علي الرغم من إصرار Maitland بأن

العامل الساخط يمكنه دائما " أن يطرد صاحب العمل عن طريق الاستقالة " ،
فإن العاملين لا يتاح أمامهم الكثير من فرص العمل ، إذا أخذنا في الاعتبار
مهاراتهم ، سوق العمل ، وتكلفة التحرك إلى منطقة أخرى . ومع ذلك ، لدي
أصحاب الأسهم (المستثمرين) آلاف الشركات يختار منها ما يشاء ، وآليات
متنوعة تم تصميمها خصيصاً لتوفير سهولة الحركة من وإلى سوق الأوراق
المالية .

أموال الناس الآخرين

يقدم Milton Friedman أيضاً حجتيين ضد الموقف بأن الشركات لديها
مسئولية إلى أطراف أخرى غير أصحاب الأسهم . اعترض Friedman
الأول أن " الشركة آلة في يد المساهمين الذين يمتلكونها " بمعنى أن المدير
يعمل بأموال الناس الآخرين ، ومن ثم ، فإن خدمة مصالح فئات الجماهير
الأخرى على حساب الأرباح استخدام غير مسموح به لتلك الأموال . وبعبارة
أخرى ، أي تصرف ينقص من الأرباح لمساعدة أطراف أخرى يشكل "
ضريبة " على دخل المساهمين .

ومع ذلك ، مثل هذا الاستخدام لدخل المساهمين يكون غير مسموح
به إذا لم يكن مرخصاً بذلك . وكما قد أشرت سابقاً ، فإن معظم أصحاب
الأسهم يتوقعون من المديرين أن يأخذوا في اعتبارهم ما هو أبعد من تعظيم
الأرباح . الأكثر من ذلك ، يستطيع أصحاب الأسهم في الشركات الحديثة
سحب أموالهم من تلك الشركة بمجرد مكالمة تليفونية ، ولذلك ، فإن المدير
الذي يعلن عن نيته للعمل من أجل الصالح العام يعطي أصحاب الأسهم
المزيد من الوقت لتحريك أموالهم قبل أن تتعرض لمثل هذه " الضريبة "
الأكثر أهمية . إنه من المبادئ المقبولة بصورة عامة ، أن الواجبات

الأخلاقية التي تتحرك " في قناة " من الأصيل إلى الوكيل ، مثل هذه الواجبات " إذا كانت ممنوعة أخلاقياً بالنسبة لي ، فإنها تكون ممنوعة أن أسندها إلي وكيل لأدائها نيابة عني . ومن ثم ، فإن الإجراء بتخفيض حجم العمل لا يمكن تبريره أخلاقياً انطلاقاً من الحقيقة بأنه يجري لمصلحة أصحاب الأسهم ، وحيث أنه من الخطأ علي صاحب السهم القيام بمثل هذا الأجراء ، فإنه يكون خطأ بنفس الدرجة بالنسبة للمدير أن يفعل هذا من أجلهم. حقيقة أن المدير وكيل عن آخرين لا يمكن في حد ذاته أن يجعل الإجراء صحيحاً من الناحية الأخلاقية ، ولذلك ، فإن الموقف الأخلاقي للتصرف سوف يتحول إلي اعتبارات أخرى.

الخاص مقابل العام

اعتراض Friedman الثاني ، أنه حينما يطلب من الشركات أن تتصرف انطلاقاً من المصلحة الاجتماعية ، فإن ذلك يخل بالتمييز بين ما هو عام وما هو خاص ، والذي يمثل جوهر نظام السوق الحر . ويستمر الاعتراض ؛ الاهتمام بالرفاهية العامة هي من مهام الدولة الأساسية والتي تقوم بها من خلال موظفين عموميين يعينون بصفة خاصة للقيام بهذه المهمة ، وليس من مهمة أفراد منظمات الأعمال الذين تدرّبوا في حقول عمل أخرى . لاحظ أن Friedman ليس ضد إجراءات الرفاهية العامة كمبدأ ، ولكنه يعارض فقط أولئك الذين يضعون عبء الاهتمام بالرفاهية العامة علي كاهل الشركات .

ولكن هذه النقطة يمكن الرد عليها علي الأقل من خلال استجابيتين . أولاً ، قد يجادل المرء ... في أن الشركات يمكن التفكير فيها بصورة جيدة علي أنها كيانات سمحت الدولة بوجودها ، بسبب أنها تخدم الصالح العام ، وليس بسبب أن يكون للأفراد والحق في أن يجمعوا الأموال لأنفسهم من

خلالها . بالطبع يمكن أن تنتهي أنشطة الشركات بالقيام بالمهتمين معاً ، ولكن المسألة تتعلق بتبرير وجود الشركات ذاتها ، وفي الواقع توجد أدلة تاريخية مهمة ، بأن الشركات كانت ترى علي أنها وسائل لإثراء الصالح العام . ولذلك ، يتطلب الاعتراض الدفاع عن الموقف بأنه يجب علي الشركات أن تدار فقط للصالح الخاص لأصحاب الأسهم . ثانياً ، لا يمكن قبول الاعتراض علي القضية المطروحة للبحث . يتعلق تخفيض حجم العمل بإنهاء الشركة لعقود العاملين بها . وذلك ، علي خلاف توفير الغذاء والمأوي لمن هم في حاجة إليه ، لا يوجد قطاع عام يماثل الخدمة المطلوبة من الشركات ...

أنسي أقدم الحجة علي أنه لا يوجد افتراض مقبول فلسفياً قد قدم بعد تمييز وتفضيل مصالح أصحاب الأسهم علي تلك الخاصة بالعاملين لمجرد أنهم أصحاب أسهم . لا يعني هذا أن مثل ذلك الجدل قد يظهر يوماً ما . ولكن في غياب أسباب قاطعة بعكس هذا ، يجب أن نفترض أن العامل يقف علي قدم المساواة مع المساهم حيث أن كلاهما بصورة عامة بشر . إذا نحينا المدير جانباً ، فإن عبء الإثبات في المناظرة يجري علي عكس ما قد يعتقد حتى الآن من المشاركين فيها . لقد افترض ضمناً أنها مهمة أولئك الذين يجادلون من أجل الموقف الأخلاقي للأطراف غير المساهمة لإقامة موقفهم ، ربما بسبب الرأي الذي سبق ذكره حول الواجبات المبنية علي ثقة الإسناد ، ولكن أحد المعتقدات التي نؤمن بها بعمق أن شخصين من البشر لهما مركز أخلاقي متساو إلي أن تظهر اعتبارات مرتبطة أخلاقياً يمكنها أن تميز بينهما . ومن ثم ، يقع عملياً علي عاتق أولئك الذين يجادلون لتمييز مصالح أصحاب الأسهم أن يقدموا حججهم . هذا ، قد افترضته ، عليهم أن يفعلوا ويتركوننا عند افتراض المساواة المسبق

الجدل حول مذهب النفعية

ارغب الآن في فحص الدفاع النفعي عن تخفيض حجم العمل ، يبدو لي أنه عندما يتم الاعتراف بالمساواة بين العاملين وأصحاب الأسهم ، فإن الاعتبارات الوحيدة التي يمكن أن تبرر إجراءات تخفيض حجم العمل سوف تكون متعلقة بالنتائج بطبيعتها . علي أقل القليل ، الحجج الحالية المقدمة لتبرير إجراءات تخفيض حجم العمل ، عندما لا تعتمد علي التمييز الأخلاقي لأصحاب السهم ، قد كانت حججاً نفعية ، ولذلك . إذا استطعت أن أتبنى أن القضية النفعية لم تقدم بعد حجة مقبولة ، سوف اثبت أننا لا نجد دفاعاً ملائماً لتخفيض حجم العمل .

يفسر مذهب النفعية بصورة عامة علي أن مبدأ التصرف الذي يعظم إجمالي المنفعة صحيح أخلاقياً . ولذلك ، يمكن القول ، بأن تخفيض حجم العمل يفيد أغلبية الناس ، ومع ذلك يترك بعض الأفراد علي جانب الطريق . إن الفوائد التي يجنيها الكل تفوق الأذى الذي يتعرض له العدد الأقل . يجب مناقشة أن إجمالي الاقتصاد قد يصبح أكثر كفاءة . الأكثر من ذلك ، أن سوق البورصة قد انطلق كالصاروخ بما يعود بالنفع علي كل الذين لهم استثمارات في صناديق متبادلة .

يوجد سبب للشك إذا ما كان تخفيض حجم العمل قد وُجد صافي كسب في المنفعة . قد أنهت مجموعة من الباحثين حديثاً دراسة استمرت خمس عشرة سنة ، والتي وجدت أنه عندما لا يصاحب إجراءات تخفيض حجم العمل إعادة هيكلة دقيقة للشركة - بعبارة أخرى عندما يتم الاستغناء عن العاملين ببساطة من أجل تخفيض تكاليف الإنتاج دون تفكير كيف يمكن للباقيين مستقبلاً المحافظة علي مستويات الإنتاجية - فإن تخفيض حجم العمل قد يكون سبباً في إيذاء الشركات في الأجل الطويل . أيضا قد لاحظ Reich

أن اتجاه تخفيض حجم العمل قد أحدث تراجعاً عاماً في ولاء العاملين في الولايات المتحدة الأمريكية . إن العاملين ليسوا علي استعداد دائماً أن يسيروا ميلاً إضافياً من أجل الشركات التي تعاملهم كقطع غيار في ماكينة الشركات. بينما لا يمكن التعبير عن الولاء بالأرقام ، وبالتالي لا يظهر في دفاتر حسابات الشركة ، ولكنه سوف يؤثر علي الأداء العام للشركة

ولكن ، حتى في حالة إمكانية إثبات أن تخفيض حجم العمل يحسن من الصحة العامة للشركة ، سوف تظل هناك فجوة بين هذه الحقيقة والاستنتاج بأن إجمالي المنفعة قد ارتفع . لو أن المناقشة تنتهي عند هذه النقطة ، سوف يكون من الممكن أن يوازن المرء بين الرفاهية وبين المكاسب المالية ، علي الرغم من أن أشياء كثيرة أخرى تدخل في تحديد رفاهية المرء . علي سبيل المثال ، من الأمور التي لا تقبل الجدل أن القلق من فقد الوظيفة له تأثير سلبي عميق علي الصحة النفسية للمرء . إن الأذى الذي يترتب علي البطالة لا يمكن قياسه ببساطة عن طريق إجمالي الخسارة في الدخل ؛ إنها تسبب الخوف علي رفاهية الفرد الذاتية ، وأيضاً رفاهية أفراد أسرته ، دون نكر للقلق الذي تعانيه تلك المجموعات الأخرى ذاتها . عندما تؤخذ هذه العوامل الأخرى في الاعتبار، يصبح من الواضح أن اعتبارات النفعية لا تشير بوضوح إلي تدعيم تخفيض حجم العمل . يجب التأكيد العملي بأن تخفيض حجم العلم يحسن صافي المنفعة في الأجل الطويل، ولكن الإثبات التجريبي ليس حاسماً . ولذلك ، فإن موقفنا من الموضوع سوف يحتاج إلي تدعيم من اعتبارات أخرى .

III الحجج ضد تخفيض حجم العمل

Arguments Against Downsizing

إيذاء البعض لإفادة الآخرين

حتى هذه النقطة ، قد جادلت فقط بأن المدافعين عن تخفيض حجم العمل قد فشلوا في إثبات أن تخفيض العمل مقبول أخلاقياً . هنا سوف أقدم الأسباب علي أن تخفيض حجم العمل خطأ أخلاقي . تستند الحجة الأولى إلي البديهة واسعة الاعتقاد بأنه من الخطأ أن تعرض الأفراد إلي أنواع معينة من الأذى لكي تفيد آخرين . فكر في المثال التالي . تعرضت إحدى المدن إلي سلسلة متلاحقة من حالات القتل ، حتى أن القاطنين في المدينة يخشون الخروج ليلاً ، أو يشغلون أنفسهم بأي شئ فيما عدأ المهام الحساسة جداً . دعنا نفترض أكثر من هذا ، بأن عمدة المدينة يعرف من الذي يرتكب هذه الجرائم ، وأن القاتل قد مات أثناء نومه . ولكن العمدة لا يستطيع أن يثبت للمدينة أن هذا الفرد مجرم (سوف يفترض القاطنون في المدينة بأن العمدة يختلق هذه القصة لتقليل حجم واجباته) . ومع ذلك ، يوجد متجول يمر عبر شوارع المدينة يعرفه العمدة يمكن إلصاق تهم القتل به . يقوم عمدتنا بعمل الحسابات النفعية ويحدد بأن مكاسب الشعور الآن بالنسبة للمدينة ، يفوق الأذى الذي يتعرض له ذلك الشخص عندما يلقي به في السجن ، ومن ثم الادعاء عليه بأنه مرتكب حالات القتل .

هنا الفرد معرض لأذى ضخم لكي يوفر نسبة ضئيلة جداً من المنفعة للآخرين . أنني اعتبر أنه لا يوجد من سوف ينظر إلي ذلك التصرف علي أنه مقبول أخلاقياً . يفسر هذا البديهة الأخلاقية واسعة الانتشار بأن إلحاق أذى ضخم من أجل منفعة يسيرة جداً ، ولو لعدد كبير من الناس ، لا يمكن

تبريره أخلاقيا . بل إن معظم الناس سوف يعتبرونه خطأ حتى لو كانت المنفعة تعود إلي كثيرين مقابل أن يقع الضرر علي شخص واحد فقط ، كما في حالة نقل العيون من شخص مبصر وزرعها في عيون شخصين كفيفين لكي يمكنهما الآن الإبصار (مع تضاول في محيط الرؤية عمق الإدراك الذي يميزها عن أولئك الذين لهم عينان مبصرتان) . بل أن هناك البعض الذين يعتقدون أنه لا يمكن تبرير أية كمية من الضرر تلحق بأي شخص علي أساس إنها سوف تفيد آخرين ، حيث أن الأذى والمنفعة سلعا غير قابلة للقياس أو المكافأة . إذا أخذنا في الاعتبار أن الإحصاءات تثبت أن تخفيض حجم العمل يؤدي غالبا إلي فقد المنزل ، وحتى الانتحار فإنه يبدو من الصعب إنكار أن بعض العمال الخاضعين للاستغناء نتيجة تخفيض حجم العمل يتعرض إلي ضرر بالغ من تطبيق هذه السياسة . علي الجانب الآخر ، حيث أن المستثمرين في الشركات الكبيرة يميلون إلي تنوع أصولهم ، فإنهم يحصلون علي منفعة ضئيلة فقط عندما ترتفع أسعار أحد الأسهم . ولذلك ، إذا كان إجراء تخفيض حجم العمل لم يكن من أجل إنقاذ الشركة - وقاية المزيد من العاملين من فقد وظائفهم - ولكن لمجرد زيادة الأرباح ، فإن هذا يتضمن إلحاق بالغ الضرر من أجل أنني منفعة .

أننا نستطيع أيضا أن نجري تمييزاً داخل ممارسة تخفيض حجم العمل التي سوف تعمل علي مضاعفة أخطائها في ظروف معينة . أسأل نفسك إذا ما كان هناك اختلاف بين الممارستين التاليتين من حيث الموقف الأخلاقي : أولاً ، إحدى الدول المتورطة في حالة حرب قذفت بالقنابل مصنع للذخيرة في الدولة المعادية لكي تنتهي الحرب ، وهي تعلم أن القذف بالقنابل سوف يدمر مدرسة للأطفال تحيط بالمصنع ومن ثم تتسبب في قتل عشرة أطفال . ثانياً ، دولة متورطة في حرب قذفت بالقنابل المدرسة التي

بها أطفال القادة العسكريين للدولة المعادية لإجبارهم علي إنهاء الحرب (وبالمصادفة حطمت مصنع الذخيرة المجاور للمدرسة في العملية) . سوف يوافق معظم الناس علي أن الممارسة الأخيرة أكثر سوءاً من الأولى . أفضل طريقة لتفسير هذه البديهة ، أن الممارسة الأخيرة ، موت الأطفال يمثل وسيلة لإنهاء الحرب ، بينما في الممارسة الأولى أنه أثر جانبي غير مقصود للوسيلة المستخدمة " استخدم " الأطفال في الممارسة الثانية ولم يكونوا كذلك في الممارسة الأولى .

والآن فكر في حالة المدير العام التنفيذي الذي يجري تخفيضاً لحجم العمل و هو يعلم أن مجرد انتشار حالة الاستغناء عن العاملين سوف تقابل بالارتياح في سوق الأوراق المالية ، ومن ثم ترتفع أسعار أسهم الشركة في البورصة .. في مقابل الحالة التي سوف يؤدي تخفيض حجم العمل إلي تحسين الأرباح من خلال " زيادة الإنتاجية " هنا الممارسة ذاتها التي ألحقت الأذى بالعاملين - فقد وظائفهم - أنتجت منفعة للمساهمين . لم يكن الأذى أثر جانبي للممارسة التي تحدث المنفعة بصورة مستقلة ولكنه بدلاً من ذلك الوسيلة إلي تلك المنفعة . بل إن هذا يثير إزعاجاً عميقاً ضد بديهياتنا بأنه من الخطأ استخدام الأشخاص من أجل منفعة الآخرين .

التوقعات المشروعة

يجب أيضاً أن نعالج الموضوع من وجهة نظر التوقعات المشروعة للأفراد المشاركين لتوضيح هذه الفكرة . ادرس إمكانية أن تلغي الحكومة الفيدرالية فترة سماح ضريبية الفائدة علي المنازل دون إجراء أية تعديلات في قانون الضرائب . بينما لا أري سبباً لمآذا يستحق أصحاب المنازل وليس المستأجرون مثل هذه الميزة ، فإن المرء يمكنه أن يرتاب في الإجراء علي

أساس أن أصحاب المنازل قد وضعوا خططهم علي افتراض أن هذه الفترة الزمنية المسموح بها سوف تستمر . سوف يكون لأولئك الذين فقدوا منازلهم بسبب تغيير قوانين الضرائب الحق في الشكوى المشروعة ، حتى بالرغم من أنه لا يوجد ضمان كتابة بأن قوانين الضرائب الحالية سوف تبقى إلي الأبد بدون تغيير . وبالمثل قد وضع العمال خططهم علي افتراض استمرار مصدر الدخل . هذه ليست خطأ لشغل وقت الفراغ ، ولكنها خطط ذات صلة وثيقة بجوهر رفاهيتهم ، وأيضاً رفاهية أسرهم . ومع ذلك ، لا توجد توقعات مماثلة بالنسبة لأصحاب الأسهم . قد يقول البعض أن المساهمين يعرفون أن أسعار أسهمهم لا تثبت علي حال ، وأنها سريعة التطاير ، وأنهم يتحملون مخاطر دخول هذا السوق . ولذلك ، نجد أن المساهم العاقل لا يراهن علي منزله استناداً إلي الأداء المستقبلي لأوراقه المالية . قد يتوقع المستثمرون متوسط معين لمعدل العائد السنوي ، ولكن هذا بالنسبة للأجل الطويل ، ويضعون ميزانياتهم علي هذا الأساس . إنهم لا يخططون لبنود مهمة مثل منازلهم علي افتراض استمرار معدلات غير متوقعة لعائداتهم . استناداً إلي وقائع السنوات القليلة الماضية بالتأكيد تُعامل عائداتهم علي أنها مادة شديدة الذوبان أو التطاير . ومن ثم ، فإنه إذا كانت الوظائف الباقية سوف تعمل علي تلاشي العائدات إلي المستويات المتوقعة تاريخياً من السوق، فإنه لا يمكن معارضة التوقعات المهمة . أيضاً ، كما ذكر سابقاً ، يميل أصحاب الأسهم إلي اعتبار الشركات التي يستثمرون فيها أموالهم عليها التزامات تجاه الأطراف الأخرى بدلاً من أنفسهم ، ولذلك ، لا يستطيع المرء أن يقول بأن دخول المساهمين الشركة متوقعين أنها سوف تدار فقط من أجل مصالحهم الذاتية .

قد نحتكم أيضا إلى أعمال John Rawls للحصول على المنظور الحيوي الخاص بالموضوع ... سوف اعتمد علي ما اعتبره في بؤرة بصيرته الأكثر مركزية : إن الأمور القهرية في موقف الشخص لا ينبغي أن يكون لها تأثير سلبي علي توقعاته بالنسبة لحياته الذاتية . الفكرة هنا أن الفرد لا يجب أن يكافأ أو يعاقب علي أشياء هو ليس مسئولاً عنها . في أقل القليل . تتضمن هذه العوامل المواهب الطبيعية العامة والمؤسسات الاجتماعية للمجتمع الذي يعيش فيه .

يبدو هذا بالنسبة لي بصيرة قوية جداً . تلك واحدة من التي يمكن الاعتماد عليها بالنسبة للاستجابات الأخلاقية العامة واسعة التنوع . فكر للحظة في سخط الهواة الذي يشعرون به غالباً تجاه الرياضيين المحترفين الذين يحصلون علي مبالغ طائلة ، ودرجة مفرطة من التعويض مقابل جهودهم . للمواهب البدنية مكوّن جيني genetic عام ، بما يعني أن الكثير من مهارة الرياضي الذي علي القمة تعود إلي الاختيار الجيد لوالديه أكثر منها في حالة الشخص متوسط المهارة . الأكثر من ذلك ، كان هؤلاء الأفراد محظوظين بدرجة كافية حيث ولدوا في مجتمع تصادف إعطاؤه قيمة عالية للمهارات الخاصة ، وذلك شيء لا يستطيعون ادعاء المساهمة في صنعه . بينما قد يكونون قد عملوا بجد واجتهاد لتتمية مواهبهم الطبيعية ، فليس هناك سبب يجعلهم يعتقدون أنهم بذلوا جهوداً أكثر مما هم أقل موهبة ، وأن أية اختلافات في المجهود بالتأكيد ليست كافية لتبرير الاختلافات التي لا تصدق في التعويض .

عندما نطبق المبدأ هنا ، سوف نلاحظ أولاً ، أن العامل الذي يفقد وظيفته حدث له هذا دون أن يرتكب أي خطأ شخصي ، يمكن الاستغناء عن

أحد الأشخاص لعدم كفايته وليس بسبب تخفيض حجم العمل . لا يتضمن تخفيض حجم العمل استئصال جراحي لكل العاملين في شركة لم يصل العمل بها إلي حد التشعب ، بدلاً من ذلك ، تم استئصال كل الأقسام بسبب ربحيتها دون بذل أية جهود لتحديد إذا ما كان العاملون بتلك الأقسام قد ارتكبوا أية أخطاء فرادي أو جماعات . وفي الواقع عندما يكون أحد الأقسام أو المصانع غير مربح ، فالاحتمال الأكبر أن ذلك يرجع إلي سوء الإدارة بالنسبة لأولئك الذين يسيرون الشركة . ربما يكون هذا هو أحد الأسباب التي تجعل العمال ضحايا تخفيض حجم العمل يشعرون بأنهم خدعوا ، حيث لم تبذل الإدارة أية محاولة للحكم علي أدائهم الفعلي . يجد العمال ضحايا تخفيض حجم العمل أنفسهم وقد تعرضوا للأذى بسبب قوي خارج سيطرتهم . الأكثر من هذا أن هذه القوي قد تأمرت علي إيدائهم انتقائيا ، لأن أعضاء الإدارة العليا يميلون إلي أن يكونوا معصومين من هذه الأضرار ، وذلك عن طريق آليات تتمثل في حصولهم علي تعويضات ذات أرقام فلكية في حالة الاستغناء عنهم . حقيقة ، توجد طرق متنوعة يمكن للقوي الطبيعية والاجتماعية أن تكافئ وتعاقب تحكيميا ، لكن هذا لا يجعل تلك الأضرار مباحة ، أو تحررنا من التزامات التخفيف من ألامها .

علي الجانب الآخر ، لم يفعل أصحاب الأسهم شيئا لكي يستحقوا المكاسب الكبيرة الناتجة عن تخفيض حجم العمل . ربما يستحقون بذل جهود مخلصه من الشركة علي مستوي الإدارة الصحيحة بفضله استثماراتهم ، ولكن لا يمكنهم الإدعاء بأنهم يستحقون الزيادات الخاصة في قيمة استثماراتهم بسبب فقط حالات الاستغناء عن العاملين . لاحظ أيضا أن أولئك المساهمين الذين قد استثمروا من خلال صناديق جماعية أو مشتركة هم أنفسهم لم يختاروا الاستثمار في شركة معينة . الاحتمال الأكبر أن هؤلاء

المستثمرين ليس لديهم فكرة كبيرة عن أفضل الأسهم التي يمكن أن يضعوا فيها أموالهم ، لأن أحد إغراءات هذا النوع من الاستثمار أنه يسمح للأفراد أن تدخل السوق دون الحاجة إلي أن يشغلوا أنفسهم بتعقيدات عملية الاستثمار أو الذبذبات اليومية للسوق ...

IV - تطبيق النتائج والاهتمامات المرتبطة

Applying the Results and Related Concerns

سوف يحتاج مديرو منظمات الأعمال إلي فحص المواقف الفعلية لأصحاب الأسهم والعاملين في شركاتهم ، وأيضاً تلك الخاصة بالشركة ، للتأكد من أن قرار تخفيض حجم العمل مسموح به أخلاقياً . بينما يعطي هذا لبعض إجراءات تخفيض حجم العمل احتمالات أن تكون مقبولة أخلاقياً ، فإن مجرد ضمان أن مديري الشركة لا يمكنهم التمسك بإدعاء أن هناك واجب خاص تجاه أصحاب الأسهم والذي يتفوق علي أي واجبات متنافسة أخرى يتصادم مع الفلسفة الحالية لكثير من الشركات الأمريكية . علي سبيل المثال ، جادل David Rockefeller في حديث إلي ممثل منظمات الأعمال بأن " الشركات عليها مسئولية تجاه المجتمع أبعد من مجرد تعظيم الأرباح لأصحاب الأسهم. " ولكنه عاد سريعاً لوصف هذا الموقف بالقول " دعني أضيف ، قبل أن يسحبوا درجتي العلمية ، بأن تحقيق الأرباح يجب أن يأتي أولاً . " بينما سوف يتفق أفراد كثيرون في منظمات الأعمال أن علي الشركات بعض الالتزامات تجاه الأشخاص بالإضافة إلي أصحاب الأسهم ، فإن الجميع ، فيما عدا أغلب أصحاب الضمير الاجتماعي سوف يعتبرون من المحرمات أن تقف هذه الالتزامات علي قدم المساواة مع الالتزامات تجاه أصحاب الأسهم ...

كيف يمكن لمدير الشركة أن يطبق حالات البصيرة التي تجمعت هنا في موقف معين ؟ أولاً وأساساً ، إجراء تخفيض حجم العمل الذي يمنع انهيار الشركة يمكن تبريره علي أساس أن الكائن قد أنقذ نتيجة بتر أحد أطرافه . ومع ذلك ، يجب أن نضع في أذهاننا أن الإفلاس لا يعني دائماً غلق المتجر . تبذل محاكم الإفلاس أقصى جهودها وصولاً إلي طريقة لإعادة هيكلة الديون التي علي الشركة الإبقاء عليها في دائرة الأعمال . وفي الواقع ، أصبح معروفاً أن الشركات تلجأ إلي الإفلاس كوسيلة لتفادي تسوية المحكمة . ولكن إجراء تخفيض حجم العمل الذي يهدف إلي مجرد زيادة الأرباح ، والذي يبدو أنه كذلك في معظم الحالات ، يتطلب تحليلاً دقيقاً للأضرار والفوائد التي سوف يحدثها بالنسبة للأطراف المعنية بالشركة . بالنسبة لشركة صغيرة مثل شركة الوجبات السريعة التي تعمل تحت أسماء عالمية ، والتي يملكها فرد واحد ، قد يكون المالك معرض لخطر أكبر كثيراً من الأفراد العاملين لديه . الاحتمال الأكبر أن المالك قد وضع نسبة كبيرة من مدخراته الشخصية في الشركة ، بينما قد يكون العاملون (ولكن ليس دائماً) طلبة جامعيون يعملون لمجرد الحصول علي أموال تمكنهم من مزيد من الإنفاق . ومع ذلك ، بالنسبة للشركات الكبيرة ، من المحتمل أن تكون النتائج مختلفة تماماً ، لا يفوتنا أن نذكر أن كيان الشركة يقوم علي مبدأ الفصل بين أموال الشركة والأموال الشخصية للمالكين ، تلك الآلية التي أنشئت من أجل تخفيض الأخطار التي يمكن أن يتعرض لها أصحاب الأسهم . ولذلك ، فإن المالك للشركة ليس ملتزماً بصفة شخصية بتسديد ديون الشركة . إذا حلت شركة IBM ، فلن يخشى أصحاب الأسهم من أن دائني الشركة سوف يطرقون أبوابهم مطالبين بسداد ديونهم . الحماية القانونية لأصحاب الأسهم مبنية في ميثاق الشركة (النظام الأساسي) . الأكثر أهمية ، حيث أن

المساهمين يميلون إلى عدم المخاطرة بأموالهم التي هم في حاجة إليها من أجل معيشتهم ، فإن خسارتهم لا تؤثر عادة على رفايتهم الحالية ، على العكس من ذلك تماماً ، نجد أن العامل الذي يربط بين منزله ووظيفته المباشرة يضع رفايته ، ورفاية أسرته في خطر محقق . أخيراً ، ينوع أصحاب الأسهم الآن في أصولهم من خلال الصناديق المشتركة التي تمتلك أسهم في آلاف الشركات . ومن ثم ، الخسارة في إحدى الشركات تمثل تحولاً قليلاً جداً في القيمة الكلية لرأس المال . يعني هذا أن إجراءات تخفيض حجم العمل الذي يمكن أن يحدث ضرراً كبيراً لعدد قليل من أجل منفعة قليلة لعدد كبير من الأشخاص ، ذلك الوضع أيضاً اعتبرته غير مقبولاً أخلاقياً . أيضاً يمكن للمرء أن يجادل بأن المالك الوحيد الذي يرضى مشروعاً منذ كان فكرة يستحق المزيد من الاعتبار عن ذلك المستثمر في الصناديق المشتركة ، والذي ربما لا يعرف أنه يمتلك أسهم في هذه الشركة أو تلك . الأكثر من هذا ، أن العامل الذي اشترى منزلاً ، وبدأ في تكوين أسرة ، استناداً إلى افتراض استمرار مصدر الدخل يستحق الكثير من الاهتمام عن ذلك المستثمر الذي يجد تلك المكاسب غير المسبوقة في بورصة الأوراق المالية تسمح له بأن يمد أجازته على شاطئ الريفييرا لمدة أسبوع آخر .

لماذا تجاهلت فلسفة المجتمع موضوع تخفيض حجم عمل الشركة ؟ ربما يرجع هذا إلى إدراك أن تحدى الممارسات سوف ينال من نظام السوق الحر ، وأن ذلك لا ينطلق إلا من الماركسيين أو أصحاب النظم الفلسفية الدابلية . ولكنني آمل أنني قد أثبت أن القضية يمكن معالجتها من خلال حالات بصيرة أخلاقية متنوعة الورود والأزهار ، والتي لا تحنكم إلى شئ غريب في حجته من المبادئ السائدة والمتعلقة بجوهر المساواة الأخلاقية بين

البشر . قد تثير هذه الحجج اعتراضات ، ولكنها تهدف إلى تحريك المناقشة حول موضوع يحتاج كثيراً إلى فحص دقيق وعميق .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

- 1- يميز Orlando بين الملكية للاستخدام الشخصي ، والملكية من أجل الربح ، مستخدماً مثال المالك الذي يؤجر شقته . هل وجدت المثال مقنعاً ؟ اشرح لماذا " نعم " أو لماذا " لا " .
- 2- قسّم استناديا الحجج الست التي تدعم اقتراح أن يأخذ أصحاب الأسهم الأولوية على العاملين واستجابات Orlando إلى كل منها . أي هذه الحجج هي الأقوى ؟ ما التي تراها أنها الأضعف ؟ هل ترى أن هناك مساواة أخلاقية بين العاملين وأصحاب الأسهم ؟ إذا كان كذلك ، ما المضامين التي يعنيهها هذا ؟
- 3- هل يمكن تدعيم تخفيض حجم الإنتاج استناداً إلى أسباب نفعية ؟ اشرح لماذا " نعم " ولماذا " لا " .
- 4- هل تخفيض حجم العمل خطأ ، لأنه يحمل في طياته " إلحاق الضرر بالبعض من أجل منفعة الآخرين . " كما يجادل Orlando ؟
- 5- حجة " التوقعات المشروعة " التي أوردها Orlando ضد تخفيض حجم العمل تستند إلى مقدمة بأن العاملين قد وضعوا الخطط الطلاقاً من افتراض استمرارية مصدر الدخل . " هل هذه المقدمة حقيقية ، إذا كانت كذلك ، هل كان معقولاً بالنسبة للعاملين أن يعتمدوا على هذا الافتراض ؟
- 6- احتكم Orlando إلى الرياضيين المحترفين الذين يحصلون على مبالغ خيالية لتدعيم المسبداً القائل أن الناس لا تستحق أن تكافأ أو تعاقب من أجل أشياء ليسوا مسؤولين عنها . هل تجد هذا المثال مقنعاً ؟ هل تقبل مبدأ Orlando ؟ إذا كان كذلك ، هل يوضح أن تخفيض حجم العمل خطأ ؟
- 7- قسّم الرأي القائل بأن نقد Orlando لتخفيض حجم العمل انتهى بتحدي نظام حرية السوق ذاتها .

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

For a good discussion of the human costs of downsizing, see the *New York Times* report, *The Downsizing of America* (Random House 1996). For the debate over shareholder interests, see David E. Shrader, "The Oddness of Corporate Ownership," *Journal of Social Philosophy* 27 (Fall 1996). John R. Boatright, "Fiduciary Duties and the Shareholder Management Relationship: Or, What's So Special About Shareholders?" *Business Ethics Quarterly* 4 (October 1994), and the essays by Friedman, Carson, and Coodpaster, cited in the Suggestions for Further Reading at the end of the previous essay. On the related topic of plant shutdowns and relocations, see John P. Kavanagh, "Ethical Issues in Plant Relocation," in William H. Shaw and Vincent Barry, *Moral Issues in Business*, 8th ed. (Wadsworth 2001), and Judith Lichtenberg, "On Alternatives to Industrial Flight: The Moral Issues," *Report from the Institute for Philosophy and Public Policy* 4 (Fall 1984).

عنابر التصنيع الدولية مالها وما عليها

The Great Non-Debate Over International Sweatshops

Ian Maitland

في هذه الأيام ، يزايد عدد العقود في العالم الثالث مثل إندونيسيا والصين لصناعة معظم الأذية، القمصان وبعض الملابس التي تبيعها الشركات الأمريكية الكبيرة ذات الشهرة العالمية في الأزياء وهندام المرء مثل شركة Nike وشركة Levi Strauss . قد وجه النقاد اللوم إلى هذه الممارسة بسبب الانخفاض اللافت للأجور وظروف العمل القاسية التي توصف بها عادة عنابر التصنيع هذه . ومع ذلك ، في هذا الفصل الذي يثير الغضب ، يدافع Ian Maitland ، أستاذ إدارة الأعمال في جامعة Minnesota عن عنابر التصنيع الدولية المرهقة ضد اتهام الاستغلال ، استناداً إلى أسباب عملية وأخلاقية . إنه يفحص ويرفض فكرة أن عنابر التصنيع المرهقة تدفع أجوراً ظالمة ، وأنها تُفقر العاملين وتوسع الفجوة بين الأغنياء والفقراء ، وأن الشركات الأمريكية تتآمر مع أنظمة قمعية والتي تخمد المعارضة وتكبح جماح العاملين . عندما يجادل بأن التدخل مع السوق يمكن أن تكون له نتائج مرعبة ، فإنه يستنتج بأن دفع أجور السوق في الدول النامية ليس فقط مسموحاً به أخلاقياً . ولكنه أيضاً قد يكون خطأ أخلاقياً بالنسبة للشركات التي تدفع أجوراً تزيد عن مستويات السوق .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

- 1- يعتقد Maitland أن القضية حول عناصر التصنيع الدولية في الواقع " غير خلافة " اشرح ذلك .
- 2- ما هي المعايير الأربعة الممكنة التي قد اقترحت لوضع الأجور ومعدلات العمل في عناصر التصنيع الدولية ؟
- 3- ما هي السهم أو الحجج الأربع الأساسية التي تشكل القضية ضد عناصر التصنيع الدولية ؟
- 4- يعتقد Maitland أن محاولة التحسين للأجور وظروف العمل أكثر مما هو سائد في السوق يمكن أن يؤدي إلى كارثة . اشرح هذا السبب .

شهدت السنوات الأخيرة نمواً لافتاً في التعاقدات الإنتاجية بواسطة الشركات في البلدان الصناعية مع الموردين في البلدان النامية . قد أدت هذه العولمة globalization في الإنتاج إلي ظهور تقسيم دولي للعمل في صناعة الأحذية والملابس الخارجية حيث تركز شركات مثل Nike و أيضا Reebok علي تصميم وتسويق المنتج ولكنها تعتمد علي شبكة من التعاقدات في إندونيسيا ، الصين ، وأمريكا الوسطي .. الخ . لتجميع الأحذية أو حياكة القمصان طبقاً لمواصفات دقيقة وتسليم سلع ذات جودة عالية مع الالتزام بمواعيد متفق علي عدم تجاوزها . وكما يقول نائب رئيس شركة Nike لمنطقة " آسيا " نحن لا نعرف الأساسيات حول التصنيع . نحن مسوقون وخبراء تصميم .

قد أشعلت ترتيبات التعاقد النيران الكثيفة من النقاد - عادة نشطاء العمل وحقوق الإنسان . قد وجه النقاد التهم (بالوكالة) بأن الشركات تسيئ استغلال العمال في المصانع (والتي يشار إليها هنا بعنابر التصنيع الدولية) الخاصة بالموردين ، وتحديداً تعتبر الشركات متهمه من منظور أنها تتسابق من أجل العمالة الرخيصة حول العالم ، مع الفشل في أن تدفع لهم الأجور

التي تحفظ كرامتهم ، وأيضاً استخدام عمالة الأطفال ، مغمضة عينيها بالنسبة لانتهاكات حقوق الإنسان ، والاشتراك مع النظم القمعية في إنكار حق العاملين في الانضمام إلي الاتحادات العمالية ، والفشل في تحقيق المستويات الدنيا في معايير أماكن العمل ، وهكذا .

قد انتقلت الحملة ضد عنابر التصنيع الدولية إلي شاشات التلفزيون ، وإلي حد ما إلي وسائل الإعلام المكتوبة . ما قد يبدو أنهم ليسوا أكثر من حفنة صغيرة من النقاد قد امتطت حملة الإعلام التي وضعت عمالقة النشر عن تجارة التجزئة في موقف الدفاع . قد ألف النقاد سلسلة من الفضائح المثيرة في الأوقات الأساسية علي شاشة التلفزيون ، مع عرض للأجور وظروف العمل الخفية لشركة Nike أو القمصان لشركة Disney . أحد الأسواط اللادعة في الحملة كان Charles kernaghan الذي يدير " التحالف القومي للعمل " . مجموعة حقوق الإنسان العامل التي تضم 25 اتحاداً إنه kernaghan الذي فجر الأخبار قبل " لجنة الكونجرس " بأن خطط إنتاج ملابس Kathie lee Gifford كانت تصنع باستخدام أطفال في سن الثلاث عشرة ، والأربع عشرة سنة ، الذين يعملون 20 ساعة في اليوم في مصانع في " هندوراس " إنه أيضاً kernaghan الذي جمع العاملين من الشباب في سن المراهقة من عنابر التصنيع المرهقة في أمريكا الوسطى لكي يشهدوا أمام " لجان الكونجرس " حول ممارسات العمل المؤذية . في واحدة من جلسات الاستماع ، رفعت إحدى العاملات " سويتز " قطن شركة Liz Claiborne نموذج طبق الأصل لما كانت تقوم بحياكته منذ أن كانت في سن الثالثة عشرة ، حيث كانت تعمل 12 ساعة يومياً وطبقاً للتقرير الأخباري ، " الصورة الذهنية ، اتهامات الظروف المحيطة في المصنع ورمز Claiborne لعبوا دوراً جيداً في أسية أخبار الشبكة . " قد كانت

النتيجة ترتيب جو يشبه جو السيرك في روما حيث كان يقف بالمسيحيين إلى الأسود .

قد استهدف kernaghan الشركات بصورة لاذعة ، ومكوّناتها الصورة الذهنية العامة بعناية . لقد شرح : " صورتها الذهنية هي كل شيء . أنها - الشركات - تعيش وتموت بصورتها الذهنية . يعطيك هذا قوة معينة عليها . " ويقول نتيجة لذلك ، " هذه الشركات كالبط الجالس على الأرض ، ليس لها أرجل تقف عليها . هذا هو السبب الذي جعل من الممكن لجماعة صغيرة مثلنا أن تقبل أن تتحدى شركة عملاقة مثل Wal-Mart . أنك لا تستطيع أن تدافع عن أجر العامل 31 سنتاً في الساعة في " هندوراس " ... من الواضح أن معظم الشركات توافق مع kernaghan . لم تحاول أية شركة أن تعد دفاعاً جاداً عن ممارساتها التعاقدية . قد رأيت الشركات أنها لا تريد أن تدخل في معركة خاسرة مع النقاب . بدلاً من تحويل القضية إلى معركة أثرت الشركات السلامة لكي تحمي أعظم أصولها - صورتها الذهنية .

لقد استجاب معظم تجار التجزئة في الولايات المتحدة الأمريكية بتبني مبادئ السلوك الذي يراعى حقوق العمل وحقوق الإنسان في عملياتها التصنيعية الدولية . توجد الآن هذه المبادئ في شركات مثل : Levi Strauss , Nike , Wal-Mart , Home Depot , Philips Van Hansen لقد أشار Peter Jacob رئيس قسم التوريدات العالمية لشركة Levi : " إذا كان لشركتك علامة تجارية مشهورة اعمل على حماية هذا الأصل الذي لا يقدر بثمن مهما كانت التكلفة . لدي الشركات ذات البصيرة النافذة العديد من الأسباب لحماية أعمالها بطرق لا تحمل شبهة أنها غير عادلة . غير قانونية ، أو غير أخلاقية . يضع هذا معياراً في أقصى مستويات الارتفاع ، حيث يجب أن يطبق داخل الشركة المملوكة ولدي

الموردين المتعاقدين " وطبقا لمحدث آخر من نفس شركة Levi : " من زوايا كثيرة ، نحن نحمي أصلنا الأكبر الوحيد : علامتنا التجارية وسمعة الشركة . "

حديثا ، أعلنت هدنة بين النقاد والشركات لقد توصل فريق عمل رئاسي ، يضم ممثلين عن الاتحادات العمالية ، جماعات حقوق الإنسان ، وشركات الملابس الخارجية مثل L.L.Bean and Nike ، إلى مجموعة من المعايير التطوعية ، والتي يوجد أمل في أن تتبناها كل الصناعة . سوف تعطي الشركات التي تلتزم بالميثاق لافتة " لا إرهاق ولا عرق " .

هدف هذا الفصل

في هذه المواجهة بين الشركات ونقادها ، يبدو أن أي طرف لم يصل إلى تقدير للموقف بأن يكون في مصلحته أن ينخرط في الموضوع إلي لب هذه القضية : ما هي الأجور ومعايير العمل الملائمة في عنابر التصنيع الدولية ؟ كما قد رأينا ، تعامل الشركات التهم حول عنابر التصنيع كمشكلة علاقات عامة بحيث يتم معالجتها لتقليل الضرر الذي يمكن أن يلحق بصورتها الذهنية العامة . لقد رأى النقاد ، كما يبدو أنه للإبقاء على حالة سخط الجمهور عند نقطة الغليان ، يجب أن تبالغ في تبسيط القضية وأن تعالجها كمباراة أخلاقية توضح معالم المستغلين ، الذين لا قلب لهم والذين يعملون على تحويل عمال العالم الثالث إلى ضحايا . لقد كانت النتيجة عدم الاختلاف الكبير حول عنابر التصنيع الدولية . ومما يدعو للتناقض ، إذا انتهكت اتفاقية السلام بين الجانبين ، فإن الفرص بأن الجدل سوف يتصاعد بجدية تتراجع إلى أبعد . وبحق ، يوجد هناك خطر حقيقي (سوف أناقشه) بأن أية هدنة قد تكون

نوعاً من التآمر الذي يمكن أن يكون علي حساب عمال العالم الثالث الذين يفترض مساعدتهم .

يعالج هذا الفصل قضية ما الذي يمكن أن يكون أكثر ملاءمة من حيث الأجور ومعايير العمل . في عنابر التصنيع الدولية : يتهم النقاد بأن الترتيبات الحالية في الشركات استغلالية . إنني أبدأ بفحص تهم محددة للاستغلال انطلاقاً من كل من (ا) واقعيتهما (ب) كفايتها الأخلاقية .

ما هي معايير العمل المناسبة أخلاقياً في عنابر

التصنيع الدولية ؟

What are Ethically Appropriate Labour Standard in International Sweatshops ?

ما هي مستويات الأجور ومعايير العمل المقبولة أو المناسبة أخلاقياً في عنابر التصنيع الدولية؟ تدور الإمكانات الأربع التالية حول مجرد إدارة سلسلة كاملة من المعايير أو المبادئ التي قد اقترحت بجدية لتنظيم مثل هذه السياسات .

1- المعايير الوطنية لكل بلد :

قد يكون من المفترض (وفي حالة نادرة يكون واقعياً) أن تلتزم الشركات العالمية أخلاقياً أن تدفع نفس الأجور وتوفر نفس معايير العمل بصرف النظر عن المقر الرسمي لوجودها . ومع ذلك ، يرفض معظم أصحاب نظريات أخلاقيات منظمات الأعمال (علي الأقل رسمياً) الرأي القائل بأنه يجب تطبيق المعايير الوطنية لكل بلد - الدولة المضيفة - ويشاركهم في ذلك

نقاد عنابر التصنيع الدولية . ومن ثم ، يفترض Thomas Donaldson أنه " نتيجة وضع مستويات أجور إجبارية كممارسة تمثل أسوة حسنة للعدالة ، فإن المرء يلغي السوق العالمي في وضع مستويات للمرتبات ، وهذا بدوره يلغي الحوافز في الشركات الأمريكية التي عليها أن تستعين بالعمالة الأجنبية." يقدم Richard De George نفس الافتراض : إذا كانت هناك قاعدة تقول " عندما توجد شركات متعددة الجنسيات والتي ترغب في أن توصف بأنها أخلاقية عليها أن تدفع الأجور للعاملين في الخارج بنفس مستوى الأجور في الداخل .. حينئذ سوف يكون للشركات متعددة الجنسيات حوافز أقل لنقل عملياتها الإنتاجية إلي الخارج ، وإذا تحركت إلي الخارج ، فسوف يخربوا سوق العمل المحلي مع أجورها المرتفعة بصورة مصطنعة ، والتي لا تستند من قريب أو بعيد إلي مستوى أو تكلفة المعيشة المحلية ."

2- أجور مستوى المعيشة

لقد أقترح أنه يجب علي الشركة العالمية ، كحد أدنى ، " أجر مستوى المعيشة " ومن ثم ، يقول De George بأنه علي الشركات أن تدفع أجر مستوى المعيشة " حتى عندما لا تدفع الشركات المحلية هذا الأجر " ومع ذلك، ومن الصعب إعطاء تفاصيل دقيقة عما يعنيه هذا عملياً . طبقاً لما يراه De George ، يجب أن " يسمح أجر مستوى المعيشة أن يعيش العامل بكرامة كإنسان " إنه يقول ؛ لكي تحترم الشركة الحقوق الإنسانية لعمالها يجب أن تدفع " علي الأقل ، ما يزيد علي حاجة العامل ومن يعولهم لكي يعيش بكرامة معقولة ، مع الأخذ في الاعتبار الحالة العامة لتطور المجتمع " كما سوف نري ، قد أصبح أجر مستوى المعيشة صرخة جماعية من نقاد عنابر التصنيع الدولية . من الواضح أن De George يعتقد أنه من الأفضل

للشركة ألا تعرض أية وظيفة ، بدلا من أن تقدم أجورا نقل عن أجر مستوي المعيشة .

3- اختبار Donaldson

يعتقد Thomas Donaldson بأنه " من غير الملائم إذا ما كانت مستويات الدولة المضيفة تتطابق أو تفشل في التطابق ،في مقابل مستويات الدولة التي بها المركز الرئيسي للشركة متعددة الجنسيات ، والمقصود بالملائم هنا ، ما يلبي الحد الأدنى الموضوعي العام . " أنه يحاول تحديد " الحد الأدنى الأخلاقي لسلوك كل الوكلاء الاقتصاديين الدوليين . " لقد سلم ، مع ذلك ، بأن حقوقاً كثيرة تعتمد في مواصفاتها علي مستوي التطور الاقتصادي للبلد تحت الدراسة . " طبقا لذلك ، يقترح اختباراً لتحديد متى يكون الانحراف عن مستويات بلد المركز الرئيسي غير أخلاقي ، يأتي ذلك الاختبار كالاتي : " تكون الممارسة مسموحاً بها في حالة ، وفي حالة فقط أن يعتبر أعضاء الشركة في المركز الرئيسي (البلد الأم) تحت ظروف تطور اقتصادي مماثل نسبيا لأولئك الأعضاء في البلد المضيف الممارسة مسموحاً بها . يتعرض اختبار Donaldson إلي اعتراض Bernard Shaw بالنسبة " للقاعدة الذهبية " التي تعني أنه ينبغي ألا نعمل إلي أن يفعل الآخرون كما سوف نفعل ، لأن مزاجهم قد يكون مختلفاً . أيضا . يؤدي الاختبار إلي تعقيد الموضوعات عن طريق تقديم أشياء افتراضية ومنافية للواقع (لو أنني كنت في مكانهم - [وأنا لست كذلك] - ماذا سوف أريد ؟) . هذا الغموض وعدم التحديد ضعف خطير في الميثاق الأخلاقي : أنه من المحتمل أن يسبب ارتباك المديرين الذين يريدون أن يتصرفوا أخلاقياً ، ويوفر الهرب لمن لا يريدون ذلك .

4- المعيار التحرري التقليدي

أخيراً ، يوجد ما سوف أطلق عليه المعيار التحرري التقليدي . طبقاً لهذا المعيار ، تقبل الممارسة أخلاقياً (الأجور أو معايير العمل) إذا اختيرت بحرية من العاملين ذوي الاطلاع الواسع بالأمور . علي سبيل المثال ، في تقرير حديث للبنك الدولي طبق هذا المعيار في علاقته بالسلامة والأمان في موقع العمل . إنه يقول : " المستوي الملائم هو ذلك الذي تتساوى فيه التكاليف مع القيمة التي يضعها العاملون المطلعون علي ظروف العمل المحسنة ، وتقليل الأخطار . " يرفض معظم أصحاب نظريات أخلاقيات منظمات الأعمال هذا المعيار علي أساس أن هناك بعض حالات فشل السوق في مجال العمالة أو أن الأسواق تنقصها "الظروف الخلفية" لكي تعمل بفعالية. ومن ثم ، بالنسبة لرؤية Donaldson فإن التوظيف الكامل أو شبه الكامل يعتبر شرطاً مسبقاً ، إذا كان علي العاملين أن تكون اختياراتهم سليمة فيما يتعلق بسلامة موقع العمل : " متوسط مستوي البطالة في الدول النامية اليوم يفوق نسبة 40 في المائة ، هذا الرقم الذي قد أحبط تطبيق مبادئ الاقتصاد الكلاسيكي المحدث علي عشرات الموضوعات في الاقتصاد العالمي . مع التوظيف الكامل ، وتساوي كل الأشياء الأخرى ، فإن قوي السوق سوف تشجع العاملين علي إجراء عملية مقايضة (أخذ و عطاء) بين فرص التوظيف باستخدام السلامة كمتغير ، ولكن مع اتساع حجم البطالة ، تدفع قوي السوق في البلدان النامية العاطلين إلي الوظائف التي يكونون محظوظين عند اقتناصها ، دون نظر إلي الظروف الأمانة في مكان العمل . " ... يعتقد De George أيضا بأن قوي السوق تنقصها الشروط الضرورية لكي تعمل بصورة معتدلة . بدون ما أطلق عليه " مؤسسات خلفية " تحمي

العاملين وموارد الدولة النامية (بمعني الالتزام بالحدود الدنيا للأجور)
والمزيد من المساواة في القوة التفاوضية ، فإن الاستغلال هو النتيجة
المنطقية

الحالة التي ضد عنابر التصنيع الدولية

The Case Against International Sweatshops

بالنسبة الكثير من النقاد ، فإن عنابر التصنيع الدولية تجسد الطريقة التي عن طريقها يؤدي الانفتاح الكبير للاقتصاد العالمي العاملين . طبقاً لأحد النقاد " كما هو الآن قائم ، يعمل نظام التجارة العالمية علي التمييز ضد العاملين ، وخاصة أولئك المنتمين إلي العالم الثالث . تعني العولمة الانتقال من اقتصاديات محلية منظمة (بدرجة أو بأخرى) إلي نظام اقتصادي عالمي غير منظم . تحرك رأس المال اللافت ، وطبيعة العمل العالمي غير القابلة للتحرك والثابتة إلي حد بعيد بصورة جوهزية ، يعني تحولاً جذرياً في القوة التفاوضية في صالح الشركات الدولية الكبيرة . يسمح وصول هذه الشركات إلي العالمية بأن تتقل عملياتها الإنتاجية تقريباً بدون تكلفة من موقع إلي آخر . نتيجة لذلك ، نجد أن الحكومات الآن ، بدلاً من قدرتها علي ممارسة درجة ما من فرص السيطرة علي الشركات التي تعمل داخل حدودها ، دخلت الآن حرب في عطاءات ساخنة كل منها مع الأخرى ، لجذب وبقاء دوائر أعمال الشركات متعددة الجنسيات الكبيرة إليها .

يدعي النقاد بأن الشركات الدولية تستخدم التهديد بالانسحاب أو حجب الاستثمار للضغط علي الحكومات والعاملين بتقديم تنازلات . " الآن تختار (الشركات متعددة الجنسيات) ما بين البلدان النامية التي تتنافس فيما بينها علي ضغط الأجور من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية . النتيجة صراع من

أجل الهبوط الحلزوني المحطم لظروف العمل وأجور العاملين في كل أنحاء العالم ... " ومن ثم ، يتهم النقاد بأن الأجور في إندونيسيا تراجعت عن عمد إلي ما تحت خط الفقر أو البقاء لجعل البلد مكاناً مرغوباً لدي الشركات العالمية . نتائج التعرية والتفكيك التنافسي لأنوات حماية العاملين ، مستويات المعيشة وحقوق العمال قابلة للتوقع : تدهور ظروف العمل ، تدهور الدخل الحقيقية للعاملين ، اتساع الفجوة بين الأغنياء والفقراء في البلدان النامية . سأتحول فيما يلي إلي الاتهامات المحددة التي أوردها النقاد حول عناصر التصنيع الدولية .

الأجور الظالمة (بدون ضمير)

يتهم النقاد بأن الشركات تدفع عن طريق وكلائها " أجور الكفاف " التي لا تعني من جوع ، أو " أجور العبيد " . إنها أبعد ما تكون عن الوضوح حول مفهومهم عن مستوي الأجر الذي يعتبرونه ملائماً . ولكن النقاد يطلبون بصفة عامة أن تدفع تلك الشركات " أجور المعيشة " . يجب أن تكون مستويات الأجور طبقاً لما يراه Tim smith ، " عادلة ، معقولة ، أو أجر العيش بالنسبة للعامل وأسرته أو أسرتها . " لقد قال بأن متوسط الأجور في المكسيك يتراوح ما بين 35 - 45 دولاراً في الأسبوع (في عام 1993) والذي اعتبره " أجراً متدنياً إلي حد الصدمة " علي أساس " من الواضح أنه لا يسد رمق أسرة بصورة معقولة " في عام 1992 ، تعرضت شركة Nike إلي نقد قاس عندما نشرت إحدى المجلات بيانات أجر عامل في إندونيسيا من واقع كعب الإيصال الخاص بمرتبته لدي المورد للشركة الدولية . إنه يظهر أن العامل يحصل علي 1.03 دولاراً يومياً ، والذي كان يقل عن رقم الحكومة المعلن لتغطية " الحد الأدنى لمتطلبات الحاجات المادية . "

أطروحة إزالة البؤس

قد اقترح Robert Reich وزير العمل السابق كاختبار لعدالة سياسات التنمية أن " يجب أن يصبح العمال نوو الأجر المتدني في وضع أفضل ، وليس أسوأ ، حيث أن التجارة والاستثمار تتعش الدخل القومي . " لقد كتب أنه ، " عندما يسعى بلد ما إلي تبنى سياسات تحد من التسهيلات المتميزة للتجارة ، فإن وعودها بالنسبة للتجارة الحر تصبح مضللة ، وتهدم أسسها المنطقية . " إدعاء النشطاء هنا أن الشركات تقفر أو تعمل علي بؤس عمال البلدان النامية فعلياً . إنهم يعانون من تدهور كامل في مستويات معيشتهم . تتبثق هذه الأطروحة من الإدعاء بأن حرب جذب الاستثمارات بين الدول النامية تعمل علي تدهور الأجور بصورة مقلقة

توسيع الفجوة بين الأغنياء والفقراء

التهمة الأخرى المرتبطة ، تتمثل في أن عنابر التصنيع الدولية تساهم في زيادة الفجوة بين الأغنياء والفقراء ليس فقط الفقراء يتعرضون إلي حالة من الإفكار التام ، ولكن التجارة غير متساوية بصورة لافتة داخل الدول النامية . الاختبار الآخر الذي قدمه Reich لبناء العدالة في التجارة الدولية أنه " يجب أن نتجه الفجوة بين الأغنياء والفقراء إلي الانكماش مع التنمية وليس إلي الاتساع . " يتهم النقاد عنابر التصنيع الدولية بأنها أسقطت ذلك الاختبار . إنهم يقولون أن الزيادة في إجمالي الدخل القومي لبعض الدول النامية تخفي ببساطة إتساع الفجوة بين الأغنياء والفقراء . " عبر العالم ، يزداد ثراء كل من النخبة أو الصفوة الأجنبية والمحلية ، نتيجة استغلال الفئات الأضعف (العمال) . " وأن " النتيجة العكسية الأكبر من تسريع تكامل الاقتصاد

الكوني " العولمة " تتمثل في توسيع مستوي التفاوت في الدخل بين كل الدول تقريبا يبدو أن هناك تحالفاً ضمناً بين الصفوة في كل من بلدان العالم الأول ، وبلدان العالم الثالث لاستغلال الفئات الأكثر ضعفاً ، لتوظيفهم الصارم ، والسيطرة عليهم وتجنيدهم إجبارياً من أجل خلق الظروف المادية لكي ينعم أفراد طبقة النخبة بأنماط حياتهم البالغة الرفاهية .

التآمر مع الأنظمة القمعية

يتهم النقاد ، في حماسهم لجعل أوطانهم آمنة من أجل الإستثمارات الأجنبية فإن الأنظمة القمعية في العالم الثالث ، وعلي الخصوص الصين وإندونيسيا قد زادت من كبحها وكتبتها لأفرادها . هذه البلدان لم تقشل فقط في تطبيق القواعد الدنيا للعمل كما جاءت في الكتب ، ولكنها أيضاً قد استخدمت قوات الأمن والقوات العسكرية لفض الإضرابات وقمع اتحادات العمال المستقلة . لقد خنقت أصوات المعارضة السياسية للاحتفاظ بالسلطة السياسية في قبضتها ولتفادي أية حالة من حالات عدم الاستقرار والتي قد ترعب المستثمرين الأجانب . ومن ثم ، يتهم النقاد شركات مثل Nike علي أنها تحقق أرباحها من القمع السياسي ، عندما انتشرت الاتحادات العمالية في " كوريا وتايوان " نقلت Nike الموردين الذين يعملون لحسابها إلي إندونيسيا ، والصين ، وتايلاند حيث يمكنها الاعتماد علي الحكومات لكبح جماح جهود اتحادات العمال المستقلة .

تقييم الاتهامات ضد عنابر التشغيل الدولية

Evaluation of Charges International Sweatshops

بدون شك تعتبر اتهامات النقاد دقيقة في عدد من النقاط :

- 1- مما شك فيه أن الشركات الدولية تتبع بقوة أماكن العمالة الرخيصة .
 - 2- الأجور التي تدفعها عنابر التصنيع الدولية قياساً إلى المستويات الأمريكية متدنية إلى حد الصدمة .
 - 3- بعض الحكومات الدول النامية قد أحكمت قبضتها علي تنظيمات العمل لكي تمنعها من إزعاج تدفق الاستثمارات الأجنبية ، ولذلك قد تم قمع الاتحادات العمالية المستقلة في إندونيسيا .
 - 4- ليس من غير المعتاد أن نجد في الدول النامية مستويات الحد الأدنى للأجور أقل من مستوي حد الفقر الرسمي .
 - 5- قد تغاضت حكومات الدول النامية عن مخالفات قوانين الحد الأدنى للأجور وقواعد العمل . ومع ذلك ، معظم الوظائف توجد في القطاع غير الرسمي ، وبصفة عامة خارج نطاق إشراف الحكومة .
 - 6- يستخدم بعض الموردين الأطفال أو لهم عقود عمل من الباطن مع منتجين آخرين يفعلون ذلك .
 - 7- ينكر بعض حكومات الدول النامية الحقوق السياسية الأساسية لشعبها ؛ الصين مثال واضح في ذلك ، وسجل إندونيسيا مخيف ، ولكنها في طريقها إلي التحسن منذ السنتين الأخيرتين .
- ولكن في كثير من التقارير الأخرى تبدو اتهامات النقاد غير صحيحة . وحتى عندما تكون الاتهامات صحيحة ، فإنها ليست صادقة بذاتها بأن

الممارسات الخاضعة للدراسة غير صحيحة أو غير أخلاقية ، كما سوف نرى فيما يلي .

الأجور والظروف

يلاحظ أن نقاد عنابر التصنيع الدولية لا ينازعون في أن الأجور التي تدفعها بصفة عامة أعلى منها - أو على الأقل متساوية - في حالة الأجور المقارنة في بلدان أسواق العمل التي تعمل بها تلك العنابر . طبقاً لمنظمة العمل الدولية (ILO) ، تطبق الشركات متعددة الجنسيات غالباً ، المعايير المرتبطة بالأجور ، المزايا ، ظروف العمل ، والسلامة والصحة المهنية تفوق كل من المتطلبات التشريعية وتلك التي تطبقها الشركات المحلية . تقول ILO أيضاً أن الأجور و ظروف العمل فيما يطلق عليه مناطق التصنيع للتصدير غالباً ، تتساوى أو تتفوق على الوظائف الخارجية . يقول البنك الدولي أن العاملين الأكثر فقراً ، الذين يعملون في الدول النامية وفي القطاع غير الرسمي غالباً ، يكسبون أقل من نصف ما يكسبه عمال القطاع الرسمي . الأكثر من هذا ، أن عمال القطاع غير الرسمي والريفي يجب أن يعملوا تحت ظروف عمل غير آمنة وتمثل كارثة قياساً إلي زملائهم في القطاع الرسمي .

ينطبق نفس الشيء علي وجه صحيح في عنابر التصنيع الدولي . في عام 1996 ، كانت الفتيات الصغيرات اللاتي يعملن في مصنع يورد لشركة Nike في Serang بإندونيسيا يحصلن علي الحد الأدنى للأجور طبقاً للتشريعات الإندونيسية حوالي 5.200 روبية أو ما يعادل 2.28 دولاراً في اليوم . وكما أشار تقرير في مجلة Washington Post الأمريكية ، أن مجرد الحصول علي الحد الأدنى للأجور يضع هؤلاء العاملين بين

الإندونيسيين الذين يحصلون علي المرتبات الأعلى : " في إندونيسيا ، أقل من نصف القوي العاملة يكسب الحد الأدنى ، حيث نجد أن ما يقرب من نصف الشباب في سن العمل هنا يعملون في الزراعة ، وأن الفلاح النمطي سوف يكسب فقط 2.000 روبية في اليوم أيضا في عام 1996 ، قدرت المتحدثة الرسمية باسم شركة Nike أن العامل الجديد في مصنع توريد إلي شركة Nike يكسب خمسة أضعاف ما يحصل عليه الفلاح . يحب رئيس مجلس إدارة Nike أن يذكر النقاد بصورة ساخرة : أن متوسط ما يحصل عليه العامل في مصانع شركة Nike الصينية أكثر مما يحصل عليه أستاذ في جامعة " بكين " . يوجد أيضا أدلة من قصص واقعية من مصادر غير تلك التي ذكرت عن شركة Nike . أخبر أحد العاملين في مصنع تجميع ملابس King Star المحرر في إحدى الدوريات ، أنه كان يكسب سبعة أضعاف ما كان يكسبه في الريف . في بنجلاديش ، كان أحد مصانع الملابس الجاهزة في بداية تشغيله يدفع للسيدات التي لم يسبق لهن العمل من قبل ما بين 40 إلي 55 دولاراً في الشهر في عام 1991 ، كان ذلك يقارن بمتوسط الدخل القومي للفرد والذي يبلغ حوالي 200 دولار في السنة وما يكسبه الكثير من أزواج أولئك السيدات ، ما قيمة دولاراً واحداً في اليوم كعمال يومية .

توجد أيضا الشهادة الصامته من طوابير طالبي الوظيفة خارج عابري التصنيع في " جواتيمالا " و " هندوراس " . طبقا لما تقوله Lucy Martinez-Mont ، في جواتيمالا يبدو المنظر منافي للذوق السليم حيث طوابير الانتظار الطويلة من الشباب في الانتظار أمام مكاتب إدارة عابري التصنيع من أجل الحصول علي وظيفة . خارج بوابات انتظار السيارات في المصانع في هندوراس ... " . باستمرار هناك من ينتظرون علي أمل وجود

فرصة علي الأقل لاستيفاء نموذج طلب توظف [في إحدى المصانع المرموقة] .

يعترف نقاد عنابر التصنيع بأن العاملين يحصلون علي وظائفهم بحرية ، يعتبرون أنفسهم محظوظين عند التحاقهم بإحدى الوظائف ويرغبون في الاحتفاظ بها ولكنهم يستمرون في التقليل من أهمية آراء العاملين كنتيجة للفوضى والإهمال ، أو يجادلون في أن آراء العاملين بعيدة عن نقطة المناقشة . ولذلك ، بينما " الحقيقة التي لا تقبل الشك أن Nike قد وفرت وظائف لآلاف الشباب والذين كان لا يمكنهم العمل في مكان آخر ، أنهم يقولون أن " الالتفاف المحكم الذي أثارته الترتيبات الإنتاجية حول حقوق الإنسان الأساسية هي الآن تنتشر عبر كل العالم . وبالمثل يقول Kernaghan أنه " سواء كان العمال يعتقدون أنهم أفضل وصفا في مصانع التجميع ، منهم في مكان آخر ليست هي القضية الحقيقية " إن العمال يريدون هذه الوظائف لأنهم في حاجة ماسة إليها . إن النقاد يقولون بأنهم لا يطلبون أن تتوقف الشركات متعددة الجنسيات عن العمل في هذه البلدان . إنهم يطلبون أن تدفع إلي العمال أجور معيشة لائقة . وأن يعاملوا معاملة إنسانية . من الواضح أن هؤلاء العمال ضحايا ما أطلق عليه " ماركس " الضمير الزائف ، أو ربما فهموا أنهم يخضعون للاستغلال . طبقا لكل من Barnet and Cavanaugh " بالنسبة لكثير من العاملين ... الاستغلال ليس مفهوماً يمكن إدراكه بسهولة ، لأن التوقعات البديلة لكسب العيش أكثر قسوة . "

فرض حالة البؤس وعدم المساواة

إدعاء النقاد بأن البلدان التي تستضيف عنابر التصنيع الدولية تتصف بحالة من الفقر وعدم المساواة المتزايدة هو إدعاء تنقضه التقارير إلي حد كبير .

فسي الواقع ، قد شهد كثير من هذه البلدان ارتفاعات ملحوظة في مستويات المعيشة - لكل طبقات المجتمع . في محاولة لجذب الاستثمارات في التصنيع البسيط ، نجد أن ماليزيا ، إندونيسيا ، والآن فيتنام والصين تتبع خطوات التصنيع التي اتخذتها عمليا بنجاح دول شرق آسيا مثل ، تاوان ، كوريا ، سنغافورة ، وهونج كونج . بدأت هذه الدول الأربع طريقها بإنتاج السلع ذات العمالة الكثيفة (عادة المكونات الكهربائية والإلكترونية ، الأحذية والملابس الجاهزة) لأسواق التصدير . بمضي الوقت ، تدرجت إلى تصدير بنود عالية القيمة المضافة والتي تتطلب مهارة كثيفة ، وتحتاج إلى قاعدة صناعية متطورة نسبياً .

كما هو معروف ، حققت هذه البلدان الشرق آسيوية معدلات نمو تزيد على نسبة ثمانية في المائة على مدى ربع قرن لم يؤد نمو هذه الاقتصاديات إلى إفقار العاملين . لقد انتشرت مزايا النمو على نطاق واسع:حققت هذه الاقتصاديات التوظيف الكامل في عقد الستينيات (1960) . ارتفعت الأجور الحقيقية بما يصل إلى أربعة أضعاف. تراجع الفقر المطلق . بقي عدم المساواة في الدخل عند مستويات قليلة أو معتدلة . حقيقة ، أنه ترتب على مراحل النمو السريع الأولي زيادة متواضعة فقط في الأجور . ولكن بمجرد الوصول إلى حالة التوظيف الكامل ... فإن الطلب المتزايد على العمالة أدى إلى حالة من المزايدة على الأجور، لأن الشركات تنافست على توريد عنصر نادر وهو العمالة .

ومما يدعو للإثارة ، إذا أخذنا في الاعتبار منظمة العمل الدولية ILO كجهة رقابة ، فإنها قد تبنت هذا النموذج التنموي. لقد ذكرت حديثاً بأن الاقتصاديات الأكثر نجاحاً في ضوء نمو المخرجات والتوظيف قد كانت " تلك التي اقتنصت بصورة أفضل الفرص المنبثقة في الاقتصاد العالمي الجديد ."

إن سياسة التوجه إلى التصدير حيوية بالنسبة إلى البلدان التي تخطو خطواتها الأولى في طريق التصنيع ، ولديها فائض كبير من العمالة الزائدة الرخيصة. إن البلدان التي قد نجحت في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر قد مارست نمواً سريعاً في المخرجات المصنعة وفي التصدير . هنا نجد أن جذب الاستثمارات الأجنبية الناجح في المصنع والمعدات " يمكن أن يكون محركاً قوياً إلى التصنيع السريع وخلق التوظيف."

طبقاً للبنك الدولي ، النمو السريع لاقتصاديات آسيا (بما في ذلك إندونيسيا) " كانت أيضاً ناجحة بصورة غير عادية في مشاركة ثمار نموها." في الواقع بينما تتزايد حالة عدم المساواة في الغرب ، فإنها تتقلص في الاقتصاديات الآسيوية . إنها فقط تلك الاقتصاديات التي قد مارست علي مستوي العالم حالة من النمو المتزايد وتراجع في عدم المساواة وأظهرت انكماشاً ملحوظاً في فجوة التعليم

التربح من القمع

ماذا عن التهمة بأن عنابر الورش الدولية تتربح من القمع وكبح جماح العاملين ؟ لا يمكن إنكار وجود قمع في كثير من الدول التي توجد به عنابر ورش التصنيع المرهقة . ولكن يبدو أن التنمية الاقتصادية تحدث استرخاء لذلك القمع بدلاً من تقوية قبضته .

من المفترض أن تستفيد الشركات من سياسات الحكومة (بمنع قمع الاتحادات العمالية) والتي تعمل علي تخفيض تكلفة العمل . ومع ذلك ، كما قد رأينا ، فإن الأجور التي تدفعها عنابر التصنيع الدولية المرهقة تسابير بالفعل أو تزيد علي الأجور المحلية السائدة . ليس ذلك فقط ، ولكن الدخول في اقتصاديات شرق آسيا ، وفي إندونيسيا قد زادت بسرعة . الأكثر من

ذلك، حتى نقاد عنابر التصنيع يعترفون بأن العامل الرئيسي في تقييد الأجور في بلدان مثل إندونيسيا يتمثل في حالة سوق العمل معدل البطالة المرتفع والتوقف عن التعيينات والتي تقف عقبة أمام الأجور . فقط حوالي 55 في المائة من القوي العاملة في إندونيسيا يمكنهم أن يحصلوا علي ساعات عمل أكثر من خمس وثلاثين ساعة أسبوعياً ، وتصل البطالة إلي أكثر من 2 مليون عاطل .

ومع ذلك ، النقاد علي حق عندما قالوا أن الحكومة الإندونيسية قد عارضت اتحادات العمال المستقلة في عنابر التصنيع المرهقة ، خوفاً من أن تقود إلي أجور أكثر ارتفاعاً ، واضطرابات عمالية . ولكن الخوف الواضح من الحكومة أن الاتحادات قد تسحب الأجور في قطاع التصنيع الحديث إلي أبعد من مستويات السوق القائمة . اعتقد أنه يمكننا أن نتعاطف مع ادعائها بأن سياساتها كانت تهدف عملياً إلي مساعدة الاقتصاد علي وظائف جديدة ، لكي تمتص أعداد البطالة السافرة والمقنعة الهائلة وذات التأثير الاجتماعي السلبي .

معايير العمل في عنابر التصنيع المرهقة الدولية :

المقايضة المؤلمة

Labour Standards in International Sweatshops

Painful Trade-off

ليس هناك شك بأن المقدرة البيانية لموقف النقاد من عنابر التصنيع المرهقة الدولية ترتكز علي افتراض أنهم يحسدون أو ينكرون دخول العاملين في تلك المصانع . ومع ذلك ، فإن الأجور المرتفعة وظروف العمل المحسنة ليست

بلا مقابل . عموماً ، يهاجم النقاد أنفسهم الشركات في أنها تسعى جادة إلى حيث العمالة الأرخص . يعني ذلك ، إذا كان العمل في البلدان النامية أكثر تكلفة (لنقل ، نتيجة لضغوط النقاد) حينئذ ، سوف تحصل تلك البلدان علي استثمارات أقل ، وعدد الوظائف التي تخلق سوف تكون أقل . فرص الأجور الأكثر ارتفاعاً قد تحرم هذه البلدان من إحدى الميزات المقارنة التي تتمتع بها المتمثلة في انخفاض تكلفة الأجور ...

قد تكون هذه في ذاتها قابلة للاعتراض أخلاقياً أو غير أخلاقي . ولكن هذه الزيادة في الأجور تكون علي حساب فرص الوظائف والدخول للكثير من العمال الأكثر فقراً . وكما يفسر الاقتصاديون ، تقلل الأجور المرتفعة من التوظيف في القطاع الرسمي (وفي حالة زيادة عرض العمل) تتراجع الدخول في القطاع غير الرسمي . القضية ضد طلب أجور فوق معدل السوق للعمال في عتابر التصنيع . أساساً نفس القضية ضد الإجراءات الأخرى التي ترفع بصورة مصتعة تكاليف العمل ، كما في حالة الحد الأدنى للأجور . كما جاء في كلمات Jag dish Bhagwati : " طلب الحد الأدنى للأجور في البلدان النامية المكتظة بالسكان ، كما هو الوضع في حالة البلدان المتقدمة ، قد يكون عملياً يمثل ضرراً أخلاقياً . قد يساعد الحد الأدنى للأجور طبقة العمال الصناعيين المنتمين إلي الاتحادات العمالية ، بينما يحد من القدرة علي التوفير والاستثمار بسرعة ، وهو ما يعتبر ضروريا لسحب المزيد من حالات البطالة وفقراء الريف غير المنتمين إلي الاتحادات إلي التوظيف والحصول علي دخل . " أشار البنك الدولي " إلي نفس النقطة : " قد يساعد الحد الأدنى للأجور العمال الأكثر فقراً في البلدان الصناعية ، ولكنه بالتأكيد ليس كذلك في البلدان النامية إن العمال الذي يحاول تشريع الحد

الأندى للأجور حمايتهم - عمال الحضر الرسميين - يكسبون بالفعل أكثر كثيراً من الأكرية التي لا تحظى بالرعاية

وإلى الحد الذي لا يشجع فيه الحد الأدنى للأجور وتنظيمات لاثية أخرى على التوظيف الرسمي نتيجة تكلفة الأجور وغير الأجور ، فإنها تؤذي الفقراء الذين يتطلعون إلى الوظائف الرسمية .

لا تختلف القصة عندما يتعلق الأمر بمعايير العمل بدلاً من الأجور . عندما تكون المعايير مبالغاً في ارتفاعها ، فإنها سوف تؤذي الاستثمار والتوظيف . يشير تقرير البنك الدولي بأن " تخفيض الكوارث في مواقع العمل مكلف ، ونمطياً ، تزداد التكلفة مع كل زيادة في تخفيض أخطار الكوارث . الأكثر من ذلك ، أن تكلفة التطابق يقع عبثها الأكبر على العاملين من خلال أجور أقل ، وتخفيض في حجم التوظيف . ونتيجة لذلك ، وضع معايير مبالغ في ارتفاعها ، يمكن عملياً أن تخفض من رفاهية العاملين " وبصورة حمقاء ، إذا أوقفت المعايير المرتفعة التي يطالب بها النقاد النمو في وظائف القطاع الرسمي ، فإن ذلك ، سوف يدفع بمزيد من العمال غير الرسميين والريفيين إلى وظائف أكثر خطراً وبعداً عن الأمان الوظيفي ، مقارنة بزملاتهم في القطاع الرسمي .

يجب الاعتراض على أن مقايضة حقوق العاملين مقابل مزيد من الوظائف عمل غير أخلاقي . ولكن ، حتى الآن ، أستطيع القول بأن النقاد لم يقدموا هذه الحجة . على الرغم من أنهم أحياناً يقبلون ضمناً وجود مقايضة (لقد رأينا أنهم يهاجمون Nike لأنها تبحث بجدية عن العمالة الرخيصة) ، فإن بياناتهم العامة لا تذكر شيئاً عن الوظائف الضائعة أو السابقة ذات الأجور العالية ومعايير العمل الأفضل . في أحيان أخرى ، يشيرون إلى أو يدعون أن تحسين أجور وظروف العاملين أساساً بلا تكلفة : طبقاً لافتراض

Kernaghan ، " تستطيع الشركات بسهولة مضاعفة أجور العاملين ، وسوف لا يمثل ذلك شيئاً . "

تلخيصاً ، نتائج التغييرات الإنسانية المزعومة والتي يحدث عليها النقاب يحتمل أن تكون :

- (1) تخفيض حالات التوظيف في القطاع الاقتصادي الرسمي أو الحديث.
- (2) دخول أقل في القطاع غير الرسمي
- (3) استثمار أقل ومن ثم نمو اقتصادي أبطأ .
- (4) تخفيض حجم الصادرات .
- (5) المزيد من عدم المساواة والفقير .

الاستنتاج

حالة عدم تجاوز معايير السوق

إنه جزء من الواجبات الوظيفية لاختصاصي أخلاقيات منظمات الأعمال أن يحدث الشركات علي معاملة أفرادها بصورة حسنة (وإلا ما هو الغرض من مهمتهم) . ولذلك ، ليس مما يدعو إلي الدهشة أن نجد كلا من أصحاب نظريات أخلاقيات منظمات الأعمال الذين قد لخصت آراءهم في بداية هذا الفصل - Thomas Donaldson and Richard De George - قد اعترض علي أن ندع السوق وحده يحدد الأجور ومعايير العمل في الشركات متعددة الجنسيات . اقترح كل منهما معايير لوضع الأجور ، والتي قد تحسن في مناسبات معينة مخرجات السوق .

كانت أسبابهما لرفض تحديد السوق للأجور متشابهة . ذكر كل منهما الظروف التي يدعيان بأنها تمنع الأسواق الدولية من تحقيق نتائج مقبولة

أخلاقياً . يفترض Donaldson بأن مبادئ الاقتصاد الكلاسيكي المحدث ليست قابلة للتطبيق علي منظمات الأعمال الدولية بسبب معدلات البطالة المرتفعة في الدول النامية . أضاف De George أنه في السوق الدولي غير المنظم عدم المساواة الكبيرة للقوة التفاوضية بين العاملين والشركات سوف تقود إلي الاستغلال .

ولكن هذا الفصل قد أظهر أن محاولات التحسين بالنسبة لمخرجات السوق قد يكون لها نتائج مأسوية غير مرئية . لقد رأينا كيف يمكن أن يؤدي رفع أجور العاملين في عنابر التصنيع الدولية المرهقة إلي معاقبة العاملين الأكثر عرضة للأذى (أولئك العاملون في القطاعات غير الرسمية في الدول النامية) وذلك بضغط أجورهم ، وتخفيض فرص وظائفهم في القطاع الرسمي كما قد رأينا ، الأجور فوق معدلات السوق المدفوعة للعاملين في عنابر التصنيع الدولية قد لا تشجع علي المزيد من الاستثمارات ، وبالتالي تعمل علي استمرارية حالة البطالة المرتفعة . ومن ثم ، قد تضعف البطالة المرتفعة القوة التنافسية للعاملين أمام أصحاب الأعمال . ولذلك ، يبدو أن مثل هذه النقائص في السوق قد تتطلب الاعتماد علي المزيد من قوي السوق وليس الأقل . وبالمثل ، تجربة الاقتصاديات حديثة التصنيع في " شرق آسيا " تفترض بأن العلاج الأفضل لعنابر التصنيع هو المزيد من عنابر التصنيع . ولكن معظم السياسات ذات النوايا الحسنة التي قدمها النقاد وأصحاب نظريات أخلاقيات منظمات الأعمال من المحتمل أن يكون لها تأثير عكسي .

ماذا يصنع هذا في المدير العالمي ؟ إذا كانت التحليلات السابقة صحيحة ، فإنها تنتهي إلي أنه من المقبول أخلاقيا دفع معدلات أجور السوق في البلدان النامية (وتوفير ظروف التوظيف الملائمة لمستوي التنمية) .

يصدق هذا حتى إذا كانت الأجور المدفوعة أقل مما يطلق عليه أجور المعيشة أو حتى ما يمكن إدراكه علي أنه الحد الأدنى للأجور .
ليس الاختبار المناسب هو إذا ما كان الأجر يلبي بعض المعايير السابق تحديدها ، ولكنه إذا ما كان مقبولاً بحرية من العاملين المحاطين علماً بأمور الصناعة . يعتبر العاملون أنفسهم في وضع أفضل للحكم علي الأجور المقدمة من حيث أنها تزيد علي أفضل بديل يأتي في المرتبة الثانية لتلك الأجور .

واقعيًا ، ليس فقط يعتبر مقبولاً أخلاقياً أن تدفع الشركات أجور السوق ، بل إنه ، من غير المقبول أخلاقياً أن تدفع الشركات أجوراً تزيد علي مستويات السوق . سوف تكون تلك هي الحالة إذا وضعت الأجور التي فوق مستوي العمالة سابقة من إحدى الشركات أمام الشركات الدولية الأخرى والتي ترفع تكلفة العمالة إلي حد عدم التشجيع علي الاستثمار الأجنبي . الأكثر من هذا ، قد يكون لدي الشركات مسؤولية اجتماعية لكي تسمو فوق اهتمامها الضيق بحماية علامتها التجارية ، وأن تدافع بصورة علنية عن ذلك النظام الذي قد حسن من معيشة الملايين من العاملين في الدول النامية .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

- 1- اشرح لماذا توافق أو لا توافق مع توصيف Maitland للجدل الدائر حول عناصر التصنيع المرهقة علي أنه " عدم اختلاف كبير " . هل توافق علي أن الشركات الكبيرة التي تستخدم عناصر التصنيع المرهقة تنفادي نمطياً مناقشة الموضوع ؟ إذا كان كذلك ، لماذا تتفاداه ؟
- 2- ما هو اختبار Donaldson لتحديد إذا ما كانت الأجور ومعايير العمل في عناصر التصنيع ملائمة أخلاقياً ؟ هل أنت مقتنع بالنقد الذي قدمه Maitland للاختبار ؟ Donaldson

3- ما هو المعيار التحرري التقليدي ، ولماذا وجده كل من Donaldson وأيضا De George غير ملائم بالنسبة للبلدان النامية الفقيرة ؟ اشرح لماذا توافق أو تختلف مع افتراضاتهما . ؟

4- طبقا للمعايير الأمريكية ، الأجور في عتابر التصنيع الدولية منخفضة جداً ، وتبدو ظروف العمل مرعبة . هل حقيقة أن العمال الأجانب يتطلعون إلى الحصول على هذه الوظائف ؛ يعني أن تلك الأجور وظروف العمل مقبولة أخلاقيا ؟

5- يعتقد نقاد عتابر التصنيع الدولية المرهقة أجورها وظروف العمل بها غير ملائمة أخلاقيا ، وأن عتابر التصنيع الدولية المرهقة تفقر العاملين المحليين وتزيد من عدم المساواة بين الأغنياء والفقراء ، وأن الشركات التي تستخدمها تتآمر مع الأنظمة القمعية . يقاوم Maitland كلا من هذه النقاط . مع الأخذ في الاعتبار كل نقطة ، مع أي منها تتفق ولماذا ؟

6- يعتقد أصحاب نظريات أخلاقيات منظمات الأعمال مثل Donaldson and De George أن الشركات متعددة الجنسيات التي تعمل في دول العالم الثالث لا ينبغي أن تترك لقوى السوق وحدها لتحديد الأجور وظروف العمل . على العكس من ذلك ، يفترض Maitland أن التصادم مع السوق قد تكون له نتائج مأسوية . مع من تتفق ولماذا ؟

7- يعتقد Maitland بأن مديري الشركات العالمية يتصرفون على وجه صحيح ، عندما يدفعون أجور السوق في الدول النامية ، بل أنه قد يكون من الخطأ بالنسبة لهم دفع أجور يمكن أن تزيد على مستويات السوق . ماذا سوف يمكنك أن تفعل إذا كنت مديراً عالمياً ؟

اقتراحات لمزيد من القراءة

SUGGESTIONS TOR TUKTHER READING

For more on ethics and international business, see Richard T. De George, "Ethical Dilemmas for Multinational Enterprise A Philosophical Overview." in W Michael Hoffman, Ann E. Lange, - and David A. Fredo, eds.. *Ethics and the Multinational Enterprise* (University Press of America 1966), Thomas Donaldson, "Valuta in Tension: Ethics Away from Hume." *Harvard Business Review* 74 (September-October 1996), Norman E. Bowie, "Relativism and the Moral Obligations of Multinational Corporations," in Tom L. Beauchamp and Norman E. Bowie, eds., *Ethical Theory 2nd Edition*, 6th ed. (Prentice-Hall 2001), and Douglas C. Macneil. "Human Rights and business Responsibilities in the Global Marketplace." *Business Ethics Quarterly* 11 (April 2001). On the use of child labor in sweatshops, see Hugh D. Hindman and Charles G. Smith, "Cross-Cultural Ethics and the Child Labor Problem," *Journal of Business Ethics*; 19 (March 1999).

الفصل الخامس

هذا السلوك " يلجأ إليه كل فرد " متى يكون ذلك مبرراً أخلاقياً

When Is "Everyone's Doing IT " A Moral Justification

Ronald M. Green

يستخدم الناس عادة " يلجأ إليه كل فرد " أو كل الناس يفعلون هذا كتبرير للاخراط في السلوك غير المرغوب ولكنه منتشر . يصدق هذا بالتأكيد على منظمات الأعمال ، حيث يمكن أن يعرض المساهمون المديرين الأخلاقيين أمام اختيارات صعبة . متى يوفر الادعاء بأن ذلك السلوك " يلجأ إليه كل فرد " سبباً أخلاقياً صحيحاً لإتباع قيادة الآخرين ؟ في هذا الفصل يقترح Ronald M. Green خمسة شروط كإرشاد عندما يوفر نمط السلوك المساند في الواقع العملي ، ولكنه مع ذلك غير مرغوب يوفر ما يمكن اعتباره تبريراً أخلاقياً للاخراط في ذلك السلوك بأنفسنا . حينئذ يختبر هذه الشروط بتطبيقها على سلسلة من حالات منظمات الأعمال .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

- 1- تحت أي ظروف يحتمل أن يحاول الأفراد تبرير تصرفاتهم بالقول بأن ذلك السلوك " يلجأ إليه كل فرد " ؟
- 2- أعد صياغة الشروط الخمسة التي حددها Green بلغتك الخاصة .
- 3- ما هو الفرق بين تلبية الشروط الأربعة وتلبية الشرط الخامس ؟
- 4- اشرح لماذا في الحالة الأولى حجة أن ذلك السلوك " يلجأ إليه كل فرد " تفشل مع شروط Green ؟
- 5- ما هو الاختلاف حول الحالة الأولى ؟

* تتردد هذه العبارة كثيراً على السنة العامة والخاصة باللغة العامة " كل الناس يعمل كده " (المترجم) .

حقيقة القول بأن ذلك السلوك " يلجأ إليه كل فرد " يقدم كسبب لتبرير تصرف الناس أخلاقياً بطرق أقل مثالية من هذا السلوك أو ذلك . يصدق هذه بصفة خاصة علي منظمات الأعمال ، حيث تتآمر الضغوط التنافسية لتجعل السلوك المستقيم تماماً يبدو صعباً إن لم يكن مستحيلاً ...

ذلك السلوك الذي ندعي بأن " كل فرد يلجأ إليه " يظهر عادة عندما نواجهه شكلاً من أشكال السلوك السائدة بصورة كبيرة أو صغيرة ، والذي يعتبر غير مرغوب أخلاقياً لأنه يتضمن ممارسة ، في حالة التوازن ، تسبب أضراراً للأفراد نود أن نتفادها . علي الرغم ، أنه من النادر أن يكون " كل فرد آخر " منخرطاً في هذا السلوك ، فإن الادعاء بأن " كل فرد يلجأ إليه " يقدم عندما تكون الممارسة منتشرة بصورة تجعل امتناع المرء عن ذلك السلوك لا معني له . في الميادين التجارية - للأسف الشديد - الرشوة ، الخداع والتضليل من الأمثلة الشائعة . توجد أشياء أخرى مماثلة ، نفضل نحن والآخرين ألا يوجد من يمارس مثل هذه الأساليب ، ولكن الممارسات منتشرة ، وامتناعنا عن المشاركة يمكن أن يسبب لنا خسارة أو إصابة خطيرة .

فيما يلي أريد أن أركز علي استخدام الادعاء بأن هذا السلوك " كل فرد يلجأ إليه " كمبرر لممارسته . ليست هذه هي الطريقة الوحيدة حيث هذا الادعاء يستخدم في حديثنا الأخلاقي . أحياناً ، الواقع في أن آخرين كثيرين منخرطون في شكل معين من السلوك يقدم كدليل علي أن التصرف ليس عملياً مؤدياً أو غير مرغوب . أو أن السلوك السائد قد يقدم كدليل علي حالات مختلفة من البصيرة الأخلاقية حول موضوع قابل للجدل . كما يشير الأفراد غير المتميزين دينياً إلي استخدام وسائل تنظيم النسل والذي يلجأ إليه

عدد كبير من الناس كدليل علي خطأ القائمين علي التوعية الدينية ، أو أن السلوك السائد قد يقدم كدليل علي وجود بعض حالات الاتفاقيات الملائمة أخلاقياً . كما في حالة انتشار تقديم الهدايا العلنية عند انتهاء التعاقد علي صفقات الأعمال كعلامة علي أن هذا السلوك لا يعتبر رشوة . أحياناً ، يستخدم أيضاً السلوك المدعي بأن " كل فرد يلجأ إليه " لتخفيف العقاب علي السلوك الخطأ عن الاعتراف بذلك ، وذلك عندما يقدم الناس الحجة بأن هيمنة شكل معين من السلوك غير الأخلاقي وانتشاره يجعل من الظلم توقيع العقاب علي أي شخص بذاته .

التوظيف المعين لسلوك ما والادعاء بأن " كل فرد يلجأ إليه " والذي أريد أن أركز عليه يختلف عن تلك المواقف ، بمعنى أنه لا يوجد شك بأن السلوك الخاضع للدراسة يعتبر ضاراً بصفة عامة ، ومن زاوية أخرى أنه غير مرغوب أخلاقياً . إذا لم يكن الآخرون يتصرفون بهذه الطريقة ، فإنني سوف لا أسعى من نفسي لتبرير ذلك السلوك . وأيضاً لا أسعى لمجرد تقادي أن يكون الوحيد الذي يعاقب بمفرده من أجل تصرفات خاطئة في الماضي . لأن الآخرين كانوا يتصرفون بهذه الطريقة غير المرغوبة ، ولأنني ربما أتعرض لضرر أو خسارة خطيرة إذا لم أسبح مع التيار . الادعاء بأن " كل فرد يلجأ إليه " وسيلة مبتكرة للدفاع عن التسامح الأخلاقي (وحتى في المستقبل) من أجل تقليدي لسلوكهم .

عند مواجهة مواقف من هذا النوع ، حيث توقع الأذى أو الخسارة الخطيرة قائم ، فإنني اعتقد أن الشروط الخمسة المدونة في اللوحة التالية ، تقود تفكيرنا حول متي يكون مسموحاً أخلاقياً بتبني ممارسة بأنفسنا لها خاصة مختلفة ، حيث أنها غير مرغوبة ولكنها سائدة . إذا تم تلبية كل هذه الشروط الخمسة ، أو علي الأقل الأربعة الأولى منها ، فإنه يكون مسموحاً

أخلاقياً أن نعمل كما يفعل الآخرون . إذا لم تتم تلبية أي شرط من الأربعة الأولى ، سوف نرى ، أن القرار يصبح أكثر تعقيداً .

تشكل الشروط الأربعة الأولى أسباباً بديهية للسماح للمرء أن يفعل كما يفعل الآخرون في مواقف من هذا النوع . عندما يتم استيفاء كل الشروط الأربعة يمكن للمرء أن يختار أخلاقياً إما أن يفعل ، أو لا يفعل كما يفعل الآخرون . عندما تكون الشروط الأربعة الأولى مرضية ، لا يكون مطلوباً من المرء أن يتصرف كما يفعل الآخرون . قد يحجم المرء عن فعل ما تسمح به هذه الشروط أخلاقياً لأسباب شخصية أو لأسباب تتعلق بالحكمة والتعقل . وبالمثل ، لا تقول هذه الشروط شيئاً عن السلوك الزائد عن المفروض ، والذي يسعى إلى مقاومة الوسطية الأخلاقية . ولذلك ، نجد أن المرء الذي يسير على نهج الآخرين ويتبع خطواتهم عندما تكون هذه الشروط مرضية ، قد يفعل هذا دون لوم ، استناداً إلى مزيد من الاعتبارات ،

بحيث

الشروط التي تسمح للمرء أن ينخرط في سلوك ضار ولكنه سائد

1- الإحجام عن ممارسة هذا السلوك سوف تسبب لك ما لا يمكنك أن تستفاده من ضرر أو خسارة (أو بالنسبة لأولئك الذين ترعاهم أو تتحمل مسئوليتهم) .

2- انخراطك في هذا السلوك أيضاً سوف لا يسبب ضرراً أو خسارة كبيرة للآخرين .

3- انخراطك في هذا السلوك سوف لا يقود الآخرين للانخراط فيه بطرق على نفس المستوى من الضرر أو التزييد ، (يصدق هذا حينما يصبح انخراطك في هذا السلوك معروفاً بصورة عامة) .

4- إحجامك عن ممارسة هذا السلوك ، سوف لا يقود الآخرين إلى

الإحجام عنه أيضا ، (يصدق هذا حينما يصبح إحجامك عن ممارسة هذا السلوك معروفا بصورة عامة)

5- إحجامك عن ممارسة هذا السلوك سوف يقود الآخرين بصورة لا يمكن نقاديتها للانخراط فيه بطرق تكون ذات ضرر بالغ منه في حالة اختيارك الانخراط فيه بنفسك ، (يصدق هذا حينما يصبح إحجامك عن ممارسة هذا السلوك معروفا بصورة عامة)

قد يستحق الثناء أيضا لاختياره عدم فعل ما يفعله الآخرون . فقط الشرط الخامس هو الذي يحملنا إلى عالم من المتطلبات الأخلاقية الممكنة . إذا تم تلبية هذا الشرط ولا توجد طريقة أخرى معقولة لإحباط الأذى المترتب علي ذلك السلوك ، فقد أذعو إلي فعل " ما يلجأ إليه كل فرد آخر " ، وقد يكون من الخطأ إذا أحجمت عن فعله ، علي الرغم من أن هذا سوف يعتمد علي درجة الضرر التي سوف يساعد سلوكي علي منعها . في المناقشة التالية ، سوف لا أفحص أي من هذه الاختلافات الدقيقة ، ولكن من المهم أن تدرك بأن الشروط الأربعة الأولى لا تحدد عادة سلوكاً بصورة إجبارية عندما لا يكون الشرط الخامس من بين تلك الشروط ، فإن الأفراد الذين يقودهم الشك والتردد إلي عدم إطاعة أي شكل من أشكال الحلول الوسط الأخلاقية قد يختارون عدم التصرف بالطرق التي تسمح لهم بها هذه الشروط ممارسة الفعل بصورة أو بأخرى .

كما يمكن أن نتوقع ، من النادر تلبية كل هذه الشروط ، وأيضا من النادر عدم تلبية كل هذه الشروط . ومن ثم ، عادة نجد أن القرار الأخلاقي ، في الحالات التي يتصرف فيها الآخرون بطرق غير مرغوبة يتطلب منا أن نوازن بين شرط وآخر ، وتقييم الأضرار التي تنشأ عن كل منها . علي الرغم من أنه لا يوجد حل سحري لمشكلة هذا التوازن ، فإن المطلوب

الأساسي يكمن في التفكير المنطقي غير المتحيز . هذه ميزة جوهرية في " وجهة النظر الأخلاقية " . إنه يتطلب أن نقيم الأضرار التي يحدثها أو يتفادها تصرفنا في استقلالية عن معرفتنا بكيفية تأثير هذا التصرف علينا (أو علي أولئك الذين نعتني بهم) . في بعض الحالات ، سوف تكون هذه مهمة صعبة ويزيدها تعقيداً الارتباك نتيجة المعلومات والدوافع الشخصية مع وجود تحيز في التفكير عند أية واقعة اختيار فعلية . ومع ذلك ، يمكن لهذه الشروط الخمسة أن نقيمنا علي الأقل بشكل تمهيدي في هذه العملية المعقدة ، وذلك بتحديد الموضوعات المرتبطة أخلاقياً التي يجب أن نتناولها .

لماذا تكون هذه الاعتبارات هي الأكثر أهمية ؟ قد نفكر علي أنها ناشئة عن عملية التفكير القائمة علي المنطق الأخلاقي الأساسي . عند التمسك بهذا المنطق ، تهدف الأخلاق إلي تخفيض حجم البلاء الذي يصيب الأفراد علي الرغم من إرادتهم . تسعى الأخلاق أيضاً إلي توفير منبر عام للاحتكام إلي أنواع السلوك المثيرة للجدل . يعني هذا ، أنه علي الرغم من أن الاختيار الأخلاقي ، من الأمور الخاصة عملياً ، فإنه دائماً عام بصورة متلازمة ، ويتطلب منا ، علي الأقل مبدئياً ، نقل القاعدة الضمنية في تصرفنا إلي موافقة كل الأشخاص التي قد يأثر عليهم . أخيراً ، يدعم التفكير المنطقي الأخلاقي سلوك أولئك الذين في حديثهم وتعبيرهم - كقاعدة عامة للتصرف المسموح به - سوف يميلون إلي عدم تشجيع وليس تشجيع السلوك الضار وذلك بسبب أن السلوك له خاصية العمومية ويخضع للقواعد والأعراف الاجتماعية . تم تصميم كل بند من الشروط الخمسة المذكورة سابقاً للتعبير عن وجهه أو أكثر من هذا المنطق الأساسي . على سبيل المثال ، يتناول الشرط الأول والثاني موضوع نسبية الضرر . تعبر الشروط الثلاثة الباقية عن اهتمامنا بمدى تأثير نموذجنا السلوكي على تصرف الآخرين ، وتحدد

فقرة العالنية في الشروط : الثالث ، الرابع ، الخامس حقيقة أن القاعدة العامة الضمنية في سلوكنا هي المرتبطة أخلاقياً ، وليس مجرد التأثير المباشر للسلوك ذاته .

هل توفر هذه الشروط إرشادا كاملاً وصحيحاً إلى التفكير المنطقي حول طريقتنا خلال نمط الموقف السلوكي " كل فرد يلجأ إليه " . إحدى الطرق للإجابة عن هذا السؤال ، أن ترى إلى أي حد تعبر هذه الشروط عن المنطق المحوري في عملية التفكير الأخلاقي . يتمثل المنهج التكميلي يتمثل في أن ترى مدى جودة هذه الشروط في ترشيد تفكيرنا في حالات معينة من التفكير الأخلاقي . في السطور والصفحات التالية ، أريد أن استخدم المدخل الثاني ، وذلك بتطبيق هذه الشروط على سلسلة من الحالات النمطية سحبت من قطاع منظمات الأعمال . إذا استطاعت هذه الشروط أن تكون قادرة باستمرار على ترشيد تفكيرنا حول الاختبارات المعقدة بالطرق التي نقابلها ، أو على الأقل لا تتحدى الأخلاقية المستقرة حول مثل هذه الموضوعات حينئذ قد نفترض أن هذه الظروف تمثل تعبيراً مناسباً لعملية التفكير المنطقي الأخلاقي الأساسي الذي يطبق على حالات من هذا النوع .

الحالة (1)

أنت المدير العام الفلبيني لشركة HAL ، شركة كمبيوتر متعددة الجنسيات . منذ شهور مضت أصدرت الحكومة الفلبينية أمراً بشراء العديد من أجهزة الكمبيوتر العملاقة الخاصة بشركتك . وصلت الأجهزة وتم تخزينها على رصيف الميناء بتعليمات من مدير الجمرك . ولقد علمت أن السبب وراء حجز أجهزة الكمبيوتر أن أحد ضباط الجمرك يطلب " رشوة " للإفراج عن الوحدات لشحنها . المبلغ المطلوب ليس كبيراً ، ولكن دفع الرشوة يخالف

سياسات HAL ، ويتطلب الحصول علي إذن خاص من المكتب الرئيسي . أنت مقتنع داخليا أن الدفع ليس ضرورياً . يستطيع كبار المسؤولين في الهيئات الحكومية الذين طلبوا هذه الأجهزة أن يمارسوا ضغطاً للإفراج عن الأجهزة المطلوبة . ولذلك ، علي أسوأ الاحتمالات ، إذا رفضت أن تدفع الرشوة ، سوف تواجه بالمزيد من أسابيع الانتظار . أنت تعلم أن الرشوة متفشية لدي ضباط الجمارك في الفلبين . هل تلجأ إلي هذه الحقيقة لتسهيل الإفراج عن أجهزتك سريعاً ؟

نحن هنا أمام سلوك يثير عادة الادعاء بأن " كل فرد يلجأ إليه " . إنه غير مرغوب أخلاقياً ، لأنه يسبب ضرراً ، وبعد تقليب الأمر علي وجوهه ، سوف يرغب الناس في تفاديه ، ولكنه مع ذلك يمارس علي نطاق واسع . تتلف الرشوة تدريجياً الرشد الاقتصادي ، وتوقف بدلاً من أن تسرع العمليات السياسية والاقتصادية . كما أن هذه الجالة ليست اتفاقاً ضاراً ، والذي يبدو فقط أنه غير مرغوب لأنه غير مألوف . علي سبيل المثال ، كما في حالة " البقشيش " الذي يتضمن مبالغ صغيرة للموظفين الصغار الذين يكسبون معيشتهم بهذه الطريقة ، بدلاً من مرتباتهم الصغيرة . قد نفترض أن الابتزاز الذي تتضمنه الحالة هنا جوهري ويعرقل عمليا الأنشطة والتنمية الاقتصادية . علي السرعة من انتشار السلوك في الفلبين ، لا ينبغي أن تدفع شركتك الرشوة في هذه الحالة بسبب عدم قابلية الرغبة في الممارسة ، ولأنها لا تلبي أي شرط من شروطنا الخمسة . دعنا نتناول هذا بالتفصيل ، مسترشدين بالشروط الخمسة والتي نعرضها في شكل أسئلة .

1- هل الإحجام عن دفع الرشوة يسبب لك (أو لأولئك الذين ترعاهم أو تتحمل مسئوليتهم) ضرراً أو خسارة خطيرة لا يمكن تفاديها ؟

لكي تكون الرشوة مبررة في ضوء هذا الاعتبار ، يجب أن تكون قادراً علي أن تجيب علي هذا السؤال " نعم " ومع ذلك ، فإنه كما جاء في وصف الحالة تبدو الإجابة " لا " الإضرار والخسارة المترتبة علي عدم دفع الرشوة ضئيلة.

2- هل انخراطك في الرشوة يسبب أيضا المزيد من الضرر أو الخسارة

للآخرين ؟

لكي تكون الرشوة مبررة في ضوء هذا الاعتبار ، فإن الإجابة المناسبة علي هذا السؤال هي " لا " يبدو هذا صحيحاً ، لأنه علي الرغم من غياب الضرر لك أو لشركتك ، فإن السؤال نفسه لا يبدو منطقياً علي الحالة ، لأنه يكون كذلك في حالة أن يتوازن الضرر مقابل الأذى المباشر للآخرين . إذا فكرت فسي الشرط الأول من الشروط الخمسة كقوة دافعة تجيز التسوية الأخلاقية ، يعني الفشل في تلبية الشرط الأول أن إشباع أي من الاعتبارات المقيدة والتي تمثلها الشروط من 2 إلي 4 غير منطبقة أخلاقياً .

3- هل انخراطك في الرشوة يقود الآخرين إلي الانخراط فيها بطرق تكون متساوية أو أكثر ضرراً ، وهل سوف يظل هذا صحيحاً عندما يكون انخراطك هذا معروفاً بصورة عامة ؟

لكي تكون الرشوة مبررة في ضوء هذا الاعتبار ، يجب أن تكون الإجابة المناسبة علي هذا السؤال " لا " في هذه الحالة الإجابة غير واضحة . قد يضع إذعان شركة كبيرة متعددة الجنسيات لهذا النوع من الابتزاز مثلاً للشركات الأخرى ، بما في ذلك الكثير من المنظمات الصغيرة والأقل قوة . الأكثر من هذا ، مكافأة الأنشطة الابتزازية من الموظفين الصغار قد تشجعهم علي تكرار هذا السلوك في المستقبل . يتطلب هذا إجابة حاسمة علي السؤال . ومع ذلك ، إذا افترضنا أن الرشوة في هذه البيئة وباء منتشر ، فإنه قد يكون مقبولاً أن نقول أن مجرد تصرف شركة واحدة سوف يكون له تأثير محدود

أو لا تأثير علي الإطلاق علي هيمنة الممارسة ، لاحظ أنه بسبب المطلب بأن هذا التشجيع لا يحدث إذا كان هذا السلوك (لو حتى افتراضيا) أصبح معروفاً بصورة علنية ، فإن هذا الاستنتاج سوف يحتفظ به ، حتى لو كان الدفع سرياً .

4- هل إحجامك عن الرشوة يقود الآخرين إلي الإحجام عنها ، وهل سوف يظل هذا صحيحاً في حالة أن يكون إحجامك عن الرشوة معروفاً بصورة علانية ؟

لكي تكون الرشوة مسموحاً بها في ضوء هذا الاعتبار ، يجب أن تكون ثانياً، قادراً علي الإجابة علي هذا السؤال " لا " كما كان الوضع صحيحاً بالنسبة للسؤال السابق ، من الصعب تحديد إذا ما كان قرار شركة متعددة الجنسيات ضخمة الذي يرفض بشدة الابتزاز من هذا النوع ، سوف يشجع الآخرين علي السير في ركبها ، بالرغم من أنه ليس معقولاً افتراض بعض التأثير لهذا النوع من التصرف . قد يصبح موظفو الجمارك المرتشون أكثر حذراً في المستقبل حول التعرض للشركات متعددة الجنسيات القوية إذا وجدوا أنفسهم معرضين لإجراءات لائحة الجزاءات نتيجة لذلك . ومن ثم ، نستطيع إعطاء إجابة حاسمة إلي حد ما علي هذا السؤال ، علي الرغم من أن هيمنة هذا السلوك قد يخفف من التأثير المحبط لمقاومته . مرة أخرى ، بسبب مطلب العلانية الافتراضي لهذا الشرط ، فإن هذا الاستنتاج غير الحاسم سوف يبقى حتى في حالة بقاء مقاومة شركة HAL للابتزاز غير معلنه أو حجبت أخبارها .

مما هو جدير بالملاحظة أن الطرق التي بها يشجع أو لا يشجع سلوك المرء علي تصرف الآخرين ، ترك غير محدد عن قصد في الشروط 3 و 4 . استخدمت الصياغة " يقود إلي " عن عمد أيضاً لكي تتضمن

كلا من التأثيرات التي يحدثها نموذج أو مثال المرء على الموجودين وأيضاً الحوافز التي تترتب للأخرين عن طريق سلوك المرء . كما في حالة القانون ، يفترض هنا الطرق المباشرة والمعقولة ، بدلاً من الأحداث البعيدة وغير المرئية ، على الرغم من أن التنوع في هذه الطرق يجب أن يؤخذ أيضاً في الاعتبار .

5- هل إجهامك عن الرشوة يقود الآخرين بصورة قاطعة لا يمكن تفاديها إلى الانخراط فيها بطرق تعتبر أكثر ضرراً إلى حد كبير منها في حالة أن تختار أنت الانخراط بنفسك في الرشوة ، وأن ذلك سوف يظل صحيحاً إذا ظل إجهامك عن الرشوة معروفاً بصورة علنية ؟

يبدو أنه لا يوجد سبب للاعتقاد ، في هذه الحالة أن رفضك دفع الرشوة سوف يكون له هذا التأثير . وحيث أنه مطلوب هنا بشدة الإجابة الحاسمة للمشاركة المتواظنة لكي تكون الممارسة مسموحاً بها (أو مطلوبة) فإن هذا الاعتبار لا يوفر تدعيماً لدفع الرشوة في هذه الحالة .

وعموماً ، على الرغم من عدم وجود مخالفة لاعتبارنا الثاني ، فإن الشروط الأخرى ليس فيها ما يبرر الإذعان للابتزاز كما هو واضح في هذه الحالة ، ويمكننا منطقياً اعتبار الحالة غير مسموح بها أخلاقياً للمشاركة في هذه الممارسة .

الحالة (1)

نستطيع إجراء تعديل بسيط على هذه الحالة بافتراض إمكانية حدوث ضرر خطير لك ، لشركتك ، أو للحكومة الفلبينية ، وذلك نتيجة لرفض دفع الرشوة . لنفرض أن التأخير لمدة أسابيع أخرى على الرصيف يعرض على

سبيل المثال ، أجهزة الكمبيوتر إلى التلف والذي يعتبر وحدتك التنظيمية مسئولة عنه مالياً ، والذي سوف يؤدي إلى تخفيض الأرباح بصورة غير مسبوقة . في تلك الحالة . تأتي الإجابة الحاسمة على السؤال الأول : بسبب رفض دفع الرشوة ضرراً أو خسارة خطيرة ، ولكن نظل هذه الإجابة تحت التقسيم في مقابل الضرر أو الفعل الخاطئ الذي لم تكشف عنه إجاباتنا عن الأسئلة الأربعة الباقية .

تأتي الإجابة على السؤال الثاني بالنفي ، كما يجب أن تكون في حالة السماح بدفع الرشوة في هذه الحالة . من المحتمل أنك لا تسبب المزيد من الضرر للآخرين أكثر مما يحتمل أن تتعرض له شركتك . ومع ذلك ، تبقى الإجابات على الأسئلة 3 ، 4 تستمر بصفة خاصة في توفير أسباب جيدة لعدم دفع الرشوة . على الرغم من عدم وجود وصفة بسيطة لتسوية الصراع هنا قضائياً ، فإن هذه الاعتبارات تفترض أنه حتى في حالة مواجهة الأذى والإزعاج اللافت ، فهناك سبب أخلاقي مهم لعدم الإذعان إلى الابتزاز .

الحالة (1)

يمكننا أن نأخذ الحالة خطوة أخرى أبعد ، حيث نفترض أن الخطر الذي يمكن التعرض له نتيجة مقاومة التورط في الرشوة يزداد بدرجة كبيرة . قد يكون هذا صحيحاً ، على سبيل المثال ، في حالة أن قدرة شركة HAL على إدارة أعمالها في " الفلبين " كانت مهددة نتيجة رفضها دفع رشوة من هذا النوع . ليس فقط سوف يمثل هذا تزايد درجة الضرر الذي تتعرض له الشركة ، ولكن حقيقة أن جهودها لا تدعمها الحكومة ، تفترض أن رفضها الانخراط في الرشوة لا يساهم بصورة حاسمة في تخفيض الرشوة وابتزاز الآخرين . ومن ثم ، فإنه قد تمت تلبية الشرط 4 (وقد نفترض) الشرط 3

أيضاً ، بطرق يمكنها أن تزيد إمكانية تبرير التورط في هذا السلوك العام ولكنه غير مرغوب .

الحالة (1)

أخيراً قد نُخِذت تغييراً أبعد في الحالة لتطوير المزيد من التبرير الإجباري للتورط في الرشوة . تخيل الآن أنه بدلاً من أن تكون شركتك متعددة الجنسيات وقوية ، فإنها هنا شركة تضامن مشترك صغيرة ، والتي يعتمد بقاؤها الاقتصادي على تحقيق موضع قدم لها في السوق الفلبيني . سوف يمثل الفشل في دفع الرشوة كارثة اقتصادية وخسارة لك ولكل أصحاب المصلحة التي تمثلها .

هنا نستطيع إعطاء إجابة حاسمة قوية على السؤال الأول . إنك تتعرض لضرر أو خسارة بالغة إذا رفضت أن تدفع الرشوة . تأتي الإجابة على السؤال الثاني سلبية كما يجب أن تكون بالنسبة للسماح بالتورط في دفع الرشوة . لا أحد سوف يتعرض للضرر مباشرة نتيجة ما تقدمه من رشوة أكثر مما يمكن أن تتعرض له أنت أو شركتك إذا لم ترشى . يجب أيضاً أن تكون الإجابة على السؤال الثالث والرابع سلبية ، ويوجد سبب جيد للتفكير بأنهما كذلك في هذه الحالة ، إذا أخذنا في الاعتبار تقشى الرشوة ، وحجم شركتك الصغير ، وبالتالي ضالة التأثير ، فإن دفعك الرشوة أو رفضك دفعها ، فإنه من المحتمل ألا يكون لذلك تأثير على تقشى هذا السلوك . وفي الواقع إذا كنت على وشك السقوط اقتصادياً بسبب رفضك دفع الرشوة ، بالتأكيد سوف تأخذ مكانك شركات أخرى ، وسوف تستمر الممارسة بقوتها دون أن يصيبها ضعف . على الرغم ، من أنه لا يوجد افتراض هنا بأن رفضك دفع الرشوة سوف يؤكد على الواقعة أو يزيل الفعل الخاطئ وحيث

أن الشرط الخامس يكون قد تمت تلبيةه والشروط الأربعة السابقة قد أُنشبت ،
ففي هذه الحالة ، وطبقاً لشروطنا ، تكون الرشوة مسموح بها أخلاقياً .
بالطبع ، ليس هذا نهاية الموضوع . إذا كان حقيقة أن ممارسة
الرشوة غير مرغوب بصفة عامة . وحتى ، عندما يكون لديك التبرير
أخلاقياً في هذه الحالة للمشاركة في الممارسة ، فإن هذا لا يعفيك من أي
الالتزام أخلاقي قد قطعته على نفسك بصفقتك عضو في مجتمع بصفة عامة ،
أو كفرد يقوم بدور اجتماعي محدد بما يتطلبه من واجبات ، والتي من أهمها
السعي للتخلص من الممارسة ككل . على سبيل المثال ، إلى المدى الذي
تتحمل فيه بعض المسؤوليات للمساعدة على منع أو تخفيض الضرر الواقع
على الآخرين ، فإنك مدعو للتحدث علناً ضد الابتزاز والرشوة ، ويجب
عليك أيضاً أن تتصل وتشارك في جهود الإصلاح على المستوى العام . ليس
من الضروري أن يكون صحيحاً أنك إذا اخترت أن تفعل هذا ، فإنه يجب
عليك أيضاً أن تحجم عن دفع الرشاوى إلى أن يتم تشديد الحظر عليه
بصورة فعالة . إذا أصبحت ذا شهرة في الجهود المقاومة للرشوة ، فإن
دفعك المستمر للرشاوى قد يكون غير حكيم " تكتيكياً " . وقد يكون أيضاً
خطأ إذا خدعت الناس وجعلتهم يفكرون بأنك تقاوم الرشوة والابتزاز . ولكن
هذا ليس واضحاً . بشرط أن تكون صريحاً حول تصرفك بأنك مخطئ في
استمرارك في دفع الرشوة عندما كانت شرطاً للقيام بالمشروعات في ذلك
البلد وتمت تلبية شروطنا الأخرى .

الحالة (2)

إنك نائب الرئيس للاتصالات لدى شركة كبيرة للأغذية ، ومن بين منتجاتها
الأساسية وصفة للأطفال . تحدث الحصة الكبرى لتوزيعات وصفة شركتك

في دول العالم الثالث في أفريقيا ، وأمريكا اللاتينية ، ومنطقة الكاريبي .
وتمشياً مع المنافسين اندمجت بحوية في الترويج لوصفة أطفال تستخدمها
الأمهات الجدد . تذهب كل عيّناتك إلى المراكز الصحية في القرى
ومستشفيات الحضر وتعتمد على المهنيين في مجال الطب والعاملين الذين
ليس لهم مهنة محددة للترويج لمنتجك .

خلال العام الماضي ، قد تشكلت حركة احتجاج دولية مهمة ضد هذه
السياسات . يشير النقاد إلى أنه حتى في أفضل الشروط فإن التغذية الطبيعية
من الأم تفوق تغذية الزجاجة ، سواء بسبب التغذية المتوازنة ومضادات
الأجسام التي توفرها ، وبسبب قيمتها في الترابط بين الطفل والأم . الأكثر
من هذا ، إنهم يقولون ، بأن التغذية عن طريق الزجاجة في بيئة العالم الثالث
يمكن أن تكون ضارة جداً ، لأن مصادر المياه غالباً ملوثة وأن السيدات في
بلدان العالم الثالث فقراء جداً إلى حد أنه لا يمكنهم شراء مستوى من
الوصفات اللازمة للتغذية الملائمة لأطفالهم . يلوم النقاد سياساتك التسويقية
بسبب وباء الإسهال القاتل للأطفال حديثي الولادة في هذه المناطق ، وقد بدأ
البعض في استخدام كلمات مثل " إبادة جماعية " لوصف تصرفك .

تشكل مبيعات وصفة الأطفال عبر البحار تقريباً 25 في المائة من
إجمالي إيرادات شركتك ، وبسبب العودة إلى التغذية الطبيعية في الولايات
المتحدة الأمريكية ، فإنها تعتبر القطاع الأكثر نمواً في شركتك . وبالاختصار
، سوف تشارك في اجتماع لجنة الإدارة العليا التنفيذية في شركتك ، حيث
تتم مناقشة الاستجابة لحملة النقد المتصاعدة . في ذلك الاجتماع ، سوف
تدعى إلى تقديم تفصيل عن الموضوعات الأخلاقية المتضمنة هنا . إنك على
دراية تامة بأن أفراد كثيرين في شركتك يعتقدون أن تصرفاتك أخلاقية .
يشعر البعض بأنك تقدم بديلاً للسيدات في هذه البلدان ، سوف لا يجدونها

لدى شركة أخرى . لقد أشاروا على أنه لا يجبر أحد على استخدام الزجاجاة للتغذية وأن بعض السيدات غير القادرات على الرضاعة الطبيعية سوف يلحق بهن ضرر خطير إذا سحبت من السوق . أخيراً ، مهما كان رأيهم حول هذه الموضوعات الأخرى ، يعتقد كثيرون في شركتك ، أنه إذا كان عليك أن تتسحب من هذا النشاط ، أو أن تسويقك يكون أقل جراءة ، فلن يتم تحقيق شيء . سوف يتخذ بعض المنافسين (البعض موجود في بلدان أخرى وليس خاضعاً للقوانين أو المواثيق الأمريكية) خطواتهم السريعة لملء الفراغ الذي يحدثه انسحابك . أولئك الذي يتحدثون بهذه الطريقة يخفون أنه من المحتمل أن ممارستك الحالية ساهمت في ارتفاع معدل وفيات المواليد في العالم الثالث ، ولكنهم ، يرون أن التغيير في السياسة لا يحقق شيئاً بينما شركتك تتحطم اقتصادياً .

مرة أخرى لدينا حالة يمكن أن نطبق عليها شروطنا الخمسة . عند أخذ كل الأمور في الاعتبار ، نجد أن الممارسات التسويقية في شكلها الحالي لدي شركات مواصفات تغذية الأطفال صناعياً غير مرغوبة . وحتى إذا كان لهذه الممارسات بعض أوجه المزايا ، فإنها تخلق ضرراً غير ضروري للعديد من أطفال العالم الثالث . ومع ذلك ، تشارك منظماتك آخرون سوف يفعلون .

كيف سوف نجيب على كل من الأسئلة الخمسة المرتبطة في هذه الحالة ؟

1 - هل الأحجام عن التسويق النضالي للتغذية الصناعية (الوصفة) للأطفال في العالم الثالث سوف يسبب لشركتك ضرراً أو خسارة خطيرة لا يمكن تفاديها ؟

مع افتراض أن مبيعات العالم الثالث تمثل حصة ضخمة ومنتزاهة لأعمال شركتك ، وأنه حتى كل البدائل المرتبطة تكون أكثر تكلفة بالنسبة

للشركة ، يبدو أن هذا السؤال يحتاج إلى إجابة حاسمة . على هذا الاعتبار ، فإن استمرار سياستك حينئذ قد تكون مبررة .

2 - هل التسويق النضالي للتغذية الصناعية (الوصفة) للأطفال في العالم الثالث تسبب المزيد من الضرر الضخم للآخرين ؟

اعتقد أن الإجابة على هذا السؤال بالتأكيد التام " نعم " إذا كان النقاد على حق ولأغراضنا هنا ، قد نفترض أنهم كذلك - سوف يموت آلاف كثيرة من الأطفال في العالم الثالث أو يكونون عرضة لتدمير سوء التغذية كنتيجة مباشرة لسياستك التسويقية . وحيث أن عدداً قليلاً من الناس سوف يفترض بأن اعتبارات الربح من هذا النوع تبرر إنزال عقوبة الموت ومعاناة العديد من الأطفال ، هنا يبدو أن تصرفك غير مبرر أخلاقياً . مهما كانت الطريقة التي تجيب بها على الأسئلة 3 و 4 سوف تدعم فقط هذا الحكم . لو أن تسويقك المستمر للوصفة بهذه الطريقة يشجع شركات أخرى لفعل نفس الشيء، فإن هذا التصرف يوصف بأنه وصل إلى مدى بعيد في عدم التبرير ، بينما في حالة عدم وجود تأثير التصرف لا يزال يترك متورطاً بصورة مباشرة في العبء الثقيل للضرر غير المتكافئ على الأطفال .

قد نفكر بصورة عارضة ، في هذا الشرط الثاني كنوع من الآليات المثبطة للانتشار الذي يحدث ضرراً غير متكافئ . السماح للناس بالانخراط في مثل هذا السلوك لمجرد أن آخرين يفعلونه أو سوف يفعلونه بالتأكيد ، ولأن صافي رصيد الضرر سوف يبقى دون تأثير إذا كان الإنسحاب فردياً، يعني أن هناك دعوة مفتوحة لتكاثر السلوك الضار . يستبعد الشرط الثاني مثل هذا التورط . فقط ، عندما يتم تلبية الشروط 3 ، 4 ، و 5 ، بمعنى إذا لم يشجع سلوك أحد الأشخاص آخرين على الانخراط فيه ، وإذا كان أحجام الشخص يشجعهم ، وإذا كان صافي الضرر الذي يترتب على إحجام

المرء عن السلوك أمكن توضيحه على أنه إذا انخرط فيه المرء يكون الضرر أكبر كثيراً وبصورة لا يمكن تجنبها للآخرين - فقد يكون التورط في الابتلاء بالضرر المباشر وغير المتكافئ مبرراً .

فيما يتعلق بالطريقة الوحيدة لكي يمكن استمرارية هذه الممارسات ، تتمثل لذلك ، في تلبية الشرط الخامس . سوف يتطلب هذا إجابة حاسمة بقوة على السؤال التالي " هل إحجامك عن التسويق بجرأة لوصفة تغذية الأطفال الرضع صناعياً في العالم الثالث تقود الآخرين للانخراط فيها بطرق تعتبر أكثر ضرراً بصورة لافتة منها في حالة أن تختار أنت بنفسك الانخراط في طريقة التسويق ؟ " في الحالة التالية سوف نواجه موقفاً ، حيث يحتمل افتراضياً وجود إجابة حاسمة على هذا السؤال ، ولكن لا شيء قدم في هذه الحالة يقترح مثل هذه الإجابة هنا . ومن ثم ، فإن الشرط الضمني في هذا السؤال لم يتم تلبيةه ، وأن ممارساتك الحالية يحتمل ألا تكون مبررة أخلاقياً . فقط الاعتبار الأول المتعلق بالخسارة المالية يدعم استمرار تورطك ، والقليل جداً من الناس ، يعتقد بأن هذا سبباً وجيهاً لأن تتحمل الابتلاء من المعاناة وموت الأطفال .

يتطلب هذا الحاجة إلى استراتيجية بديلة ، إذا كان على شركتك أن تحافظ على أي نوع من الانتماج في هذا السوق . لقد رأينا سابقاً ، أنه في حالة وجود ممارسة من نوع آخر غير مرغوبة أخلاقياً ، فإننا دائماً يكون لدينا بعض الإجراءات انطلاقاً من المسؤولية الأخلاقية لعدم تشجيع مثل هذه الممارسات . يصدق هذا حتى في حالة تم استيفاء كل الشروط اللازمة لتبرير تورط المرء في الممارسة ولكن هذه المسؤولية تتعاضد نتيجة اعتبارات عقلانية عندما تمنعنا هذه الشروط من مشاركتنا . بالنسبة للحالة التي تحت الدراسة ، فإنها توصي بإستراتيجية معقدة بالنسبة لشركتك .

يجاز كامل ومباشر لموقفك العام مع ذلك الخاص بمنتهدي تسويق الوصفة الغذائية للأطفال ، ومشاركة أو قيادة نشيطة في الجهود الدولية لتنظيم الممارسات التسويقية لكل شركات تغذية الأطفال الرضع صناعياً في بيئة العالم الثالث .

الحالة (3)

إنك نائب رئيس مجلس الإدارة للاتصالات لدى أكبر شركة لصناعة البيرة في الولايات المتحدة الأمريكية . كما هو الحال مع معظم الشركات المنتجة للبيرة في هذه البلدة ، انخرطت شركتك في جهود تسويقية ضخمة مركزة على مجتمع الشباب في المرحلة الثانوية . لهذه الجهود هدف أبعد من مجرد المبيعات الآتية ، حيث تظهر الدراسات أن تفضيلات ماركة " البيرة " تنشأ بعمق أثناء سنوات الدراسة في المرحلة الثانوية . ولكي تستقطب حصة كبيرة من هذا السوق المهم ، فإن شركتك ، شأنها شأن الشركات المنافسة تعلن بكثافة في منشورات المرحلة الثانوية والمطبوعات القومية ووسائل الإعلام والإذاعية مستهدفة طلبة هذه المرحلة . إنك تتخبط أيضاً في أنشطة ترويجية كبيرة في داخل محيط المدارس الثانوية . عندما يكون ذلك مسموحاً به . تمتد هذه المشاركة من تقديم منح للطلبة الذين يديرون برامج خيرية طويلة ، إلى الأنشطة الرياضية ، وأنواع أخرى من الأنشطة الاجتماعية ، وأيضاً مسابقات في شرب البيرة .

حديثاً ، خضعت هذه الممارسات للهجوم . يذكر النقاد أن هذه الممارسات تساعد على خلق " ثقافة تعاطي الكحوليات " والتي أسهمت في ظهور مشكلات تعاطي المشروبات الكحولية بين الشباب . إنهم يشيرون إلى تناول الكحوليات في تلك السن المبكرة ، والإدمان طول حياة الفرد فيما بعد .

قد دعي بعض هؤلاء النقاد إلى التوقف عن هذه الأنشطة التسويقية طواعية ،
بينما طلب آخرون بصدور حظر قانوني كامل على هذه الأنشطة .

ففي مقابلة سجلت في الصحف القومية تحدث المدير العام التنفيذي
لشركتك ، كما لو كان مهتماً بهذه الممارسات . على الرغم من أنه لم يوافق
على تقديم اللوم إلي الكحوليات لمجرد أن هذه المشروبات متاحة أو يتم
الستروج لها ، واعترف بأن الكثير من الجهود الترويجية التي تباشرها
شركتك والشركات المنافسة تدعو " للاشمزاز والسخط " لقد عبر عن
الرغبة بأن الصناعة ككل يمكنها أن تعمل مجتمعة لتحسين سجلها في هذا
المجال . ولكنه أضاف أنه بدون الاتفاق على مستوى الصناعة ، لا تستطيع
شركة بمفردها أن تتسحب من سوق المرحلة الثانوية . في نهاية اللقاء أشار
المدير التنفيذي بأن الأنشطة الترويجية لشركتك تعتبر أفضل كثيراً من
منافسيها . يعطي أفراد التسويق لدى شركتك عناية خاصة للتأكد من أن
أنشطة الستروج المتعلقة بمباني الحرم الدراسي تتناول فقط الطلبة الذين
وصلوا إلى السن القانوني لتحمل مسئولية تعاطي المشروبات الكحولية ،
وأنهم تحت إشراف سلطات مسئولة . تركز إعلاناتك المقروءة والمسموعة
داخل المباني المدرسية والتي تستهدف الطلبة على الاعتدال في تناول
الكحوليات ، عندما يكون من الممكن عملياً أن تحتوي الإعلانات المطبوعة
على تحذيرات صريحة حول أخطار إدمان الكحوليات . أخيراً ، لقد التزمت
على مدى سنوات لتخصيص نسبة معقولة من ميزانيتك التسويقية (10 في
المائة) لتدعيم برامج التوعية الكحولية في حرم المباني المدرسية على
المستوى القومي .

ولأن المدير العام التنفيذي لشركتك لم يكن راضياً تماماً من هذه
المقابلة ، فقد شكل لذلك لجنة من أعضاء الإدارة العليا لدراسة كل بدائل

الشركة في هذا المجال . إنك أحد أعضاء هذه اللجنة ، وكما يمكن أن تتوقع ، فقد كانت المناقشات في غاية الدقة . قد جادل بعض الأعضاء بشدة بأنهم لا يرون شيئاً خاطئاً في الأنشطة الترويجية القائمة . إنهم يدافعون ، بأن هذه تستهدف الطلبة كبار السن الذين يجب أن يكونوا أحراراً في اتخاذ قراراتهم حول هذا المجال . لخص أحد أعضاء اللجنة هذا الرأي عندما قال " لقد انتهى وقت الحظر " .

أعضاء آخرون في اللجنة أقل تأكيداً من أن أنشطتك لم تساهم بدون قصد في مشكلات تعاطي الكحوليات في الحرم المدرسي أو فيما وراءه . ومع ذلك ، فإنهم يفترضون أنه من حماقة بمكان بالنسبة لشركتك الانسحاب من هذا السوق . سوف يكون المنافسون على استعداد تام للدخول والاستحواذ على الحصة التسويقية التي تفقدها . أحد الأعضاء اللذين تبينوا وجهة النظر هذه يذهب إلى ما هو أبعد : إنها تؤكد بأن انسحابك من هذا السوق يمثل تخريباً من الناحية الأخلاقية . إنه يصر على " نحن من أعلى الشركات في المسؤولية الأخلاقية في هذا المجال . إن إعلاناتنا ، وأنشطتنا الترويجية داخل الحرم المدرسي ليست فقط مسئولية ، ولكنها تقدم إسهاماً إيجابياً في التوعية الكحولية . لم يظهر أي من مناقسينا مثل هذه المسئولية . إذا خرجنا من هذه السوق ، سوف يكون الطلبة هم الخاسرون " إنك في حيرة من أمر هذه السلسلة من المناقشات والآراء . كيف يمكن توظيف شروطنا الخمسة في هذه القضية . انطلاقاً من الحقيقة بأن طلبة المرحلة الثانوية كبار السن يشكلون هذا الجزء المهم من سوق " البيرة " فإنه مما لاشك فيه أن الانسحاب الأجنبي الجانب من هذه الأنشطة سوف يخرّب شركتك مالياً . ومن ثم يبدو أن شروطنا الأول قد تمّ تلبيته بصورة معقولة في هذه الحالة . معنى الشرط الثاني بالنسبة لهذه الحالة غير واضح . على الرغم من أن هنالك جدلاً حول

إذا ما كانت إعلانات وترويج " البيرة " تساهم في إيمان الكحوليات ، حتى أن مدير العام التنفيذي قد عبر عن قلقه هنا ، عندما ذكر اعتقاده أنه سوف يكون من الأفضل لو أن كل أعضاء الصناعة على المستوى القومي أظهروا المزيد من التقييد في حملاتهم الإعلانية . الإجابة على الأسئلة التي توجد ضمناً في الشروط الثالث والرابع أقل أيضاً من أن تكون واضحة . هل انخراط شركتك في سلسلة أنشطتها التسويقية تساهم في أن تدير شركات أخرى في ركابها ؟ هل إعلانها على الملأ أنها تتسحب من هذا السوق أو من أنشطة تسويقية محددة يضع ضغطاً على الشركات المنافسة الرائدة أن تحذو حذوها ؟ يمكن افتراض إجابات إيجابية على كلاً من السؤالين وخاصة السؤال الثاني . فيما يتعلق بظهور ردود فعل عامة ضد هذه الممارسات ، فإن التحرك أحادي الجانب من شركة رائدة يكون له تأثير لافت على ممارسة الصناعة ككل أو على البيئة القانونية .

فيما يتعلق بمجموعة الاعتبارات المعارضة والتي ظهرت نتيجة مراجعة الشروط من (1) إلى (4) ، هنا يصبح الشرط الخامس ذا أهمية خاصة . إلى أي مدى سوف يمثل انسحابك من هذا السوق انتصاراً للنقاء الأخلاقي الشخصي المكتسب على حساب التأثير الحقيقي والعكسي على مجتمع المرحلة الثانوية ككل ؟ هل إحجامك عن الانخراط في هذا المجال يسبب شبكة وزيادة ملحوظة في أنشطة الإعلانات وحالات الترويج غير المسؤولة من الآخرين الذين يدخلون إلى المكان الذي خلقة مغادرتك له ؟

الإجابة على هذا السؤال في ذاتها ليست واضحة ، ومن المحتمل أنه لا يمكن تحديدها بعيداً عن دراسة محددة عن ديناميات (قوى) هذه الصناعة وتأثير انخراطك مقابل انخراط الآخرين . ومع ذلك ، بالنسبة لهذه النقطة ، يكشف تحليلنا عن أشياء عديدة . أولاً ، يمكن تقديم الشرط الخامس بصورة

مشروعة على أنه أحد الاعتبارات في نمط مواقف سلوك " كل فرد يلجأ إليه .
" أعضاء اللجنة الذين حثوا على هذا الموضوع لم يكونوا مخطئين عندما
فعلوا 0 هذا ، وسوف تكون هناك مواقف عندما يستوفي هذا الشرط سوف
تبرر بوضوح التورط واستمرار الانخراط في ممارسات أقل من المثالية .
ومع ذلك ، هذا الموقف قد لا يكون من بينها : وهذا يفسر نقطة ثانية : ليس
كافياً الإدعاء بإمكانية تطبيق الشرط الخامس ، على المرء أن يظهر أنه يتم
استيفائه دون شك معقول لكي يبرر الانخراط في ممارسات من الواضح أنها
تنتهك شروطاً أخرى . إنه يمكن التنبؤ بدقة أن أولئك الذين تورطوا في
سلوك منتشر ولكنه غير مرغوب سوف يسعون إلى تبرير فعلهم هذا ، على
أساس أن تورط الآخرين سوف يزيد إلى حد ما من المستوى الصافي
للضرر . انطلاقاً من هذا الرأي ، يجب التفكير في الشرط الخامس على أنه
يفرض قيوداً قاسية على متخذي القرار : يجب أن يظهروا بما لا يدع مجالاً
للشك أن استمرار تورطهم يساعد على تفادي مستوى ملحوظ من الضرر
المستزايد ويجب أن يظهروا أن الضرر المتجنب يفوق بوضوح أية أضرار
حالية ، ومرتبطة بتأثيرات التشجيع أو عدم التشجيع التي تحكمها الشروط 2،
3 و 4.

هل هذا المعيار القاسي تمت تلبيةه في هذه الحالة ؟ أنا شخصياً أعتقد
أنه لم يحدث . إنني لست مقتنعاً بحقائق الحالة المجردة بأنه مهما كانت هنالك
تأثيرات إيجابية تنتج عن برنامج التسويق الذي تجريه الشركة في الحرم
المدرسي تتوازن حقيقة مع الإضرار المباشرة التي تصيب بعض طلبة
المرحلة الثانوية من الدعوة إلى الاستهلاك الكثيف للكحوليات . ولست مقتنعاً
أيضاً بأن المثال القوي الذي يقدمه رائد الصناعة بانسحابه العلني من التورط
في هذه الأنشطة ، ربما بالتزامن مع دوره المزعوم في القيادة على مستوى

الصناعة لكبح جماح النفس سوف لا يبرهن في المدى الطويل على فعاليتها في تخفيض الأضرار المرتبطة بالممارسات الحالية .

ومع ذلك ، المسألة هنا ليست في حل هذه الحالة ، والتي تتضمن موضوعات حقيقية معقدة بعيدة عن متناول يدنا ، إلى حد كبير ، كما هو الحال عند توضيح الطريقة التي تركز بها هذه الشروط الخمسة على المناقشة والاستفسارات . عادة في سياق الجدل الأخلاقي ، يتم اللجوء إلى شرط ما أو آخر من هذه الشروط ، ولكن ، بطريقة ضمنية أو ملتوية والتي تعيق إجراء تحليلات دقيقة : عندما نأخذ هذه الشروط بصورة منفصلة ، فقد يعطي لكل شرط الدرجة المنطقية والفحص الواقعي اللذين يتفان مع الحالة الخاضعة للدراسة . على سبيل المثال في هذه الحالة ، إمكانية وجود حجة قوية في صالح الشركة ، حيث تدعى أن أنشطتها التسويقية تفيد بصورة نسبية طلبية المرحلة الثانوية كبار السن ، تبدو أقل إقناعاً ، عندما تعرض على الجمهور وتعرض للتحري الحساس منها في حالة أن تكون جزءاً غير مميز في مناقشة حركية معقدة . يوضح هذا قيمة تحليل الموقف السلوكي " كل فرد يلجأ إلى هذا " في ضوء كل من هذه الشروط الخمسة . عندما نتقدم إلى الأمام بدقة ، شرطاً بشرط ، سوف نكون في وضع أفضل لتحديد الحقائق والادعاءات المرتبطة بكل وجه من أوجه حالات الجدل المعقدة حول شكل من أشكال السلوك .

الاستنتاج

تشير مهمة تحديد مجموعة الشروط المبررة للاختيار الأخلاقي في الحالات المعقدة إلى اتجاهين مختلفين . على أحد الجوانب ، يجب أن تظهر هذه الشروط لكي تعكس وتعبّر بدقة عن الاعتبارات المرتبطة والتي تحكم كل

الاختبارات الأخلاقية ، والتي قد أطلقت عليها سابقا المنطق الأساسي في عملية التفكير الأخلاقي . علي الجانب الآخر يجب أيضا أن نقود قائمة من الشروط المبررة الحكم من خلال حالات معتادة وجديدة للقرار ، ويجب أن تفعل هذا دون أن تنتهك بعضا من أحكامنا المستقرة تماما والأكثر حسماً حول هذه الحالات . عندما يتم إنجاز هذين الجانبين من المهمة بصورة ملائمة ، فإننا نستطيع القول بأن تمرينا من هذا النوع لا بد أن يكون ناجحاً ، وأنا في وضع التوازن التأملي مقابل الموضوعات الخاضعة للدراسة .

سعى الفحص السابق إلي إنجاز شظية من هذه المهمة ؛ علي الرغم من أنني اقترحت تطابق الشروط الخمسة من المنطق الأساسي لعملية التفكير الأخلاقي ، ولكنني لم أطور هذه النقطة . بدلاً من ذلك ، اخترت أن أركز علي الجزء الثاني من المهمة : تطبيق هذه الشروط علي سلسلة من الحالات المعقدة . لقد حاولت الإيحاء بأن هذه الشروط توفر إرشادا مفيداً للحكم والتقدير . تم توضيح هذا علي أنه واقعي ومتناغم لكل الحالات ، واستخدام هذه الشروط للتقييم والاستجابة الملائمة للإلهامات المتنافسة حول الحالات المحسوسة ، ورؤية إذا ما كان يمكنك الذهاب إلي ما هو أبعد من قائمة الشروط إلي الحكم الأكثر دقة فيما بينها من صراعات المهام التي من المتوقع حدوثها في المستقبل . إلي هنا ، يحدوني الأمل بأننا قد قدمنا بداية لتناول واحدة من أكثر المسائل الأخلاقية حيرة وإلحاحا .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

- 1- ما مدى الانتشار التي تعتقده بأن الناس تحاول تبرير سلوكها بالقول " كل فرد يلجأ إليه " ؟ .
- 2- قسيم ادعاء Green بأن شروطه الخمسة انتقت من وعبرت عن المنطق الأساسي لعملية التفكير الأخلاقي .
- 3- افحص بدقة الحالة (1) والتباينات الثلاثة الخاصة بها في ضوء شروط Green

- الخمسة . هل توافق على الاستنتاجات الأخلاقية التي وصل إليها ؟ هل تقييمك لهذه الحالات يزيد أو ينقص من ثقتك في منهج Green ؟
- 4- هل توافق مع Green بأنه في حالات الرشوة المسموح بها أخلاقياً ، قد يظل لدى المرء التزام بمقاومة الممارسة ؟ إذا كان كذلك ، ماذا سوف يتضمن هذا في الظروف العملية ؟
- 5- تحت أي ظروف - إذا كانت هناك - سوف تكون الشركة ، أية شركة مبررة في تسويق وصفة تغذية الأطفال صناعياً في دول العالم الثالث ؟
- 6- حلل تطبيق الشرط الخامس على الحالة (3) . هل من المقبول ظاهرياً الاعتقاد بأن تكون الشركة مبررة في بقائها في سوق المرحلة الثانوية ؟
- 7- من وجهة نظرك ، هل يعتبر شرب البيرة مشكلة خطيرة لطلبة المرحلة الثانوية أو أن هناك مبالغة في الموضوع ؟ هل تعتقد بأن التسويق يساعد على ثقافة الكحوليات في داخل الحرم المدرسي ؟ إذا كان كذلك ، ما هو المطلوب فعله أخلاقياً من منتجي البيرة ، الخمر ، والكحوليات الأخرى ؟
- 8- هل تعتقد بأن شروط Green الخمسة توفر إطاراً مفيداً لتحديد متى يوفر القول كل فرد يلجأ إليه " تبريراً مشروعاً للاخراط في سلوك يكون غير مقبول ولكنه واسع الانتشار ؟ اشرح لماذا " نعم " أو لماذا " لا " .

اقتراحات لمزيد من القراءة

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

Two interesting essays that pertain to Green's theme are Gregory S. Kavka, "When Two 'Wrongs' Make a Right: An Essay on Business Ethics," *Journal of Business Ethics* 2 (February 1983), and Jonathan Glover, "It Makes No Difference Whether or Not I Do It," *Proceedings of the Aristotelian Society*, suppl. vol. 49 (1975). On overseas bribery, see Thomas W. Dunfee and Thomas J. Donaldson, "Untangling the Corruption Knot: Global Bribery Viewed through the Lens of Integrative Social Contract Theory," in Norman E. Bowie, ed., *The Blackwell Guide to Business Ethics* (Blackwell 2002). On the marketing of infant formula, see Lisa H. Newton and David P. Schmidt, *Wake-Up Calls: Classic Cases in Business Ethics* (Wadsworth 1996), Chapter 3. On the marketing of malt liquor, see George G. Brenkert, "Marketing to Inner-City Blacks: Powermaster and Moral Responsibility," *Business Ethics Quarterly* 8 (January 1998).

الفصل السادس

بعض تناقضات نظرية إطلاق صفارة الإنذار*

Some Paradoxes of Whistleblowing

Michael Davis

متى يكون إطلاق صفارة الإنذار مبرراً أخلاقياً؟ في هذا الفصل ينتقد Michael Davis ، أستاذ الفلسفة في معهد التكنولوجيا بولاية Illinois الأمريكية النظرية المعيارية لإطلاق صفارة الإنذار ، مفترضا أنها تؤدي إلى ثلاثة تناقضات . إنه يدافع عن النظرية التي أطلق عليها نظرية التورط في الأفعال الشريرة . على خلاف النظرية المعيارية والتي تهتم بالتزام من يطلق صفارة الإنذار لمنع الضرر ، فإن نظرية التورط في الأعمال الخاطئة تركز على التزام مطلق صفارة الإنذار لتفادي التورط في الأعمال الخاطئة . يختبر Davis نظريته في مقابل حالة كلاسيكية لإطلاق صفارة الإنذار ، شهادة Roger Biosjoly أمام لجنة الكونجرس الأمريكي الذي يحقق في كارثة سفينة الفضاء Challenger . (بصفة كبير المهندسين لدي شركة Morton Thiokol ، قد أوصي Biosjoly ضد تدشين مكوك الفضاء Challenger لأن درجة الحرارة في موقع التدشين قد انخفضت تحت مستوى الأمان بالنسبة لحلقة ضمان التحكم في أجهزة التقوية . تجاهلت الإدارة العليا التوصية ، وبعد دقائق معدودة من إطلاق الصاروخ انفجر Challenger مما أدى إلى قتل كل أعضاء بحارته السبعة .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

1- طبقا لما يراه Davis ، فإن ضابط الشرطة ، المخبر عن الجرائم ، الموظف الذي يعثر بالصدفة على دليل تصرف خاطئ في إدارة أخرى ، هؤلاء جميعا ليسوا من يطلق صفارة الإنذار . لماذا لا ؟

* هذا الفصل يكاد يكون تطبيقاً مباشراً للحديث الشريف : " من رأي منكم منكراً فليغيره "

- 2- طبقاً للنظرية المعيارية ، متى يكون إطلاق صفاة الإنذار مسموحاً بها أخلاقياً ، ومتى يكون مطلوباً أخلاقياً ؟
- 3- اشرح تناقض العبء ، وتناقض النجاة الضرر ، وتناقض الفضل .
- 4-- ما هي الاختلافات الأساسية بين نظرية التورط في الأفعال الشريرة والنظرية المعيارية ؟

المقدمة

أنسي أعنى بمصطلح تناقض " عدم التماسك الظاهري - وفي حالتنا هذه ، الحقيقي - بين النظرية (فهمنا النظامي عن إطلاق صفاة الإنذار) والحقائق (ما نعرفه بالفعل ، أو ما نعتقد أننا نعرفه عن إطلاق صفاة الإنذار) . إن ما يقلقني ليس عدداً قليلاً من الحالات الشاذة ، أو الاستثناءات التي تختبر القاعدة ، ولكن الاستثناءات التي يبدو أنها تغرق القاعدة .

يركز هذا الفصل علي أربعة أجزاء . يتناول الجزء الأول النظرية المعيارية لإطلاق صفاة الإنذار . يفترض الثاني أن النظرية المعيارية متناقضة ، بمعنى أنها غير متماسكة مع ما نعرفه عن الذين يطلقون صفاة الإنذار . يقدم الجزء الثالث تصوراً عما يبدو لي كنظرية لإطلاق صفاة الإنذار أقل تناقضاً . يختبر الجزء الرابع النظرية الجديدة مقابل حالة كلاسيكية لإطلاق صفاة الإنذار ، شهادة Roger Biosjoly أمام اللجنة الرئاسية التي تحقق في كارثة المكوك Challenger (لجنة Roger) . أنني استخدم تلك الحالة لأن حقائقها الأساسية غير قابلة للجدل بدرجة كافية ، وأنها مشهورة بدرجة كافية مما يجعل الدخول في التفاصيل غير ضروري . نفس السبب ، استخدمت أيضاً الحالة لتوضيح ادعاءات متعددة حول إطلاق صفاة الإنذار في صفحات هذا الفصل .

التبرير وإطلاق صفارة الإنذار *Justification and Whistleblowing*

ليست النظرية المعيارية تتحدث عن إطلاق صفارة الإنذار ، في حد ذاتها ، ولكن عن الإطلاق المبرر لصفارة الإنذار - كحقيقة مباشرة . سواء كان هذا أو ذلك أو لم يكن ، فإن مصطلح إطلاق صفارة الإنذار " مسألة تتعلق بواضعي المعاجم اللغوية . بالنسبة للباقيين منا ، كمجرد متحدثين باسم علم الأخلاق ، فإن المسألة هي ، متى يكون إطلاق صفارة الإنذار مبرراً ؟

يمكننا التمييز بين ثلاثة أحاسيس (مرتبطة) التي يمكن أن يكون فيها التصرف مبرراً . أولاً ، أحياناً يكون التصرف مسموحاً به أخلاقياً . علي سبيل المثال ، الكثير من التصرفات ، مثل أكل الفاكهة في الغداء مبرراً أخلاقياً بهذا الإحساس الضعيف . إنها التصرفات التي كلها تعتبر صحيحة أخلاقياً . ثانياً ، التصرفات التي قد تكون مبررة أخلاقياً بإحساس أكثر قوة . ليس مجرد القيام بها يكون صحيحاً تماماً ، ولكن القيام بفعل أي شيء آخر بخلافها يكون أخلاقياً خطأ تماماً . هذه الأفعال مطلوبة أخلاقياً . ثالثاً ، بعض الأفعال ، علي الرغم من أنه مبررة أخلاقياً بالإحساس الأضعف . لا تزال مطلوبة مع الأخذ في الاعتبار كل الأمور . يعني هذا ، أنها إجبارية بسبب بعض الاعتبارات غير الأخلاقية . أنها مطلوبة منطقياً (ولكن ليس أخلاقياً) .

سوف أهتم هنا فقط بما هو مبرر " أخلاقياً " بمعنى ما هو مسموح به أو مبرر أخلاقياً . سوف لا يكون لدي ما أقوله حول متى تجعل اعتبارات أخرى ، علي سبيل المثال . حكمة الفرد ، أو السياسة الاجتماعية أن إطلاق صفارة الإنذار (مسموحاً أخلاقياً) - شيئاً ما يتطلبه العقل .

بصفة عامة ، نحن لا نحتاج إلي تبرير أي فعل ، ما لم يكن لدينا سبب للتكفير في أنه خاطئ (سواء كان الخطأ لسبب أخلاقي أو خاطئ

بطريقة أخرى) . ولذلك ، علي سبيل المثال ، فإنني لا احتاج إلي تبرير أكل الفاكهة علي الغداء اليوم ، علي الرغم من أنني سوف أفعل ذلك ، إذا كنت أعاني من حساسية شديدة للفاكهة أو أنني صائم . نحن لا نحتاج أيضا إلي تبرير عندما نعتقد أن الفعل الذي تحت الدراسة خاطئ . نحن لا نحتاج إلي تبرير لأنه بقدر ما يكون الفعل خاطئا ، يكون التبرير مستحيلاً . مسألة التبرير هنا تتعلق بإظهار أن الفعل صحيح ، وأن صحته كانت موضع شك . ويقدر ما نعتقد بأن الفعل خاطئ ، نستطيع فقط إدانته أو تبريره . إدانته تعني ببساطة إعلان أنه خاطئ . أما تبريره يعني إظهار أنه بينما الفعل كان خاطئاً، فإن الفاعل كان لديه سبب وجيه للقيام به ، ولم يستطع مقاومة فعله ، أو أنه لسبب آخر ، لا ينبغي عليه أن يعاني من ردود الفعل المدخرة لمثل هذا الفاعل المخطئ .

معظم الأفعال ، علي الرغم من أنها مسموح بها أو مطلوبة أخلاقياً لا تحتاج إلي تبرير . ليس هناك سبب يجعلك تفكر في أنها خطأ . تبريرها أوضح من الكلمات . لماذا إذن إطلاق صفارة الإنذار يكون علي هذه الدرجة من الإشكالية حتى أننا نحتاج إلي نظريات لتبريره ؟ ما هو السبب الذي يجعلنا نفكر أن إطلاق صفارة الإنذار قد يكون خاطئاً أخلاقياً ؟

إطلاق صفارة الإنذار يتضمن دائماً الكشف عن معلومات . والتي عادة لا يمكن الكشف عنها بصورة عادية . ولكن ليس هناك ما هو يمثل إشكالية حول هذا ، وعموماً الكشف عن معلومات لا يكشف عنها بصورة عادية إحدى مهام العلم . بالإضافة إلي ذلك ، يتضمن إطلاق صفارة الإنذار دائماً النية الفعلية (أو علي الأقل المعلنة) لمنع شيء ما سيئ والذي يمكن أن يحدث بطريقة ما أو بأخرى . وأيضا . لا يوجد هنا ما يمثل إشكالية حول هذا . قد يكون ذلك في الواقع الاستخدام الأساسي للمعلومات .

أن ما يجعل إطلاق صفارة الإنذار يمثل إشكالية هو سياقها التنظيمي. لا يستطيع الفرد العادي بصفته الشخصية أن يطلق صفارة الإنذار (بأي إحساس مثير) ، فقط عضو المنظمات ، سواء كان عضواً حالياً أو سابقاً ، يمكنه أن يفعل هذا . عملياً ، يستطيع أن يطلق صفارة الإنذار فقط نيابة عن منظمته (أو جزء منها) . ولذلك ، علي سبيل المثال ، ضابط البوليس الذي يجمع المعلومات عامة عن دائرة السطو ، علي الرغم من عدم وجود عضو ما في منظمة ما فإنه لا يطلق صفارة الإنذار عن دائرة السطو (بأي إحساس مثير) . إنه فقط يوقظ الجمهور . حتى إذا جاء بالمعلومات بطريقة سرية في الدائرة ، فإن كشفه عنها لا يعتبر من قبيل إطلاق صفارة الإنذار . بينما يحتاج رجال المخابرات السرية ، الجواسيس ، والمتسللون الآخرون إلي تبريرات أخلاقية لما يفعلونه ، فإن التبرير الذي يحتاجون إليه يختلف عن ذلك الذي يحتاجه الذين يطلقون صفارة الإنذار . يحصل المتسللون علي معلوماتهم تحت ادعاءات كاذبة . إنهم يحتاجون إلي تبرير لهذا الخداع . لا يحصل من يطلقون صفارة الإنذار علي معلوماتهم تحت هذه الادعاءات الكاذبة .

ماذا لو أن من يكشف عن المعلومات حول دائرة السطو لم يكن ضابط بوليس ، ولكن عضو عادي من هذه الدائرة (دائرة السطو) ؟ هل يعتبر مثل هذا الشخص أحد مطلقي صفارة الإنذار المسموح لهم بذلك ؟ اعتقد " لا " . إن دائرة السطو منظمة إجرامية . لا يمكن أن تكون منظمة مطلقي صفارات الإنذار كذلك ، علي الرغم من أنها قد تتخربط في ظروف معينة في نشاط إجرامي (عن علم أو عن إهمال) . ولذلك ، نجد أن اللص إذا استيقظ ضميره ، وتطوع بتقديم معلومات عن دائرته إلي البوليس أو الصحافة لا يحتاج إلي تبرير تصرفه بالطريقة التي يفعلها من يطلقون

صفارة الإنذار . المساعدة علي هدم منظمة إجرامية بإفشاء أسرارها تعتبر أخلاقياً أقل إشكالية بدرجة كبيرة منها في حالة إطلاق صفارة الإنذار .

ما هي إذن الإشكالية الأخلاقية حول سياق منظمة إطلاق صفارة الإنذار ؟ لا يمكن لمن يطلقون صفارة الإنذار أن يفعلون ذلك لمجرد حصولهم علي معلومات بفضل عضويتهم في المنظمة . موظف الحسابات ، الذي تقع عيناه صدفة علي دليل لعمل إجرامي خطير أثناء زيارته لأحد أصدقائه في إدارة الرقابة علي الجودة ، أنه ليس من بين مطلقي صفارات الإنذار لأنه مرر المعلومات إلي صديق في هيئة النيابة العامة . إنه أقرب ما يكون إلي جاسوس يعمل لحساب نفسه . أنه يبدو مختلفا عن مطلق صفارة الإنذار ، أو علي الأقل عن الحالات البحتة في إطلاق صفارة الإنذار ، وبصورة دقيقة في علاقته بالمعلومات التي حصل عليها . لكي تكون مطلقا لصفارة الإنذار ، لابد أن تكشف عن المعلومات التي تكون موضع ثقة في الحصول عليها .

ولكنها أكثر من ذلك . لا يكشف من يطلق صفارة الإنذار المعلومات من أجل الهروب بجلده (علي سبيل المثال ، لتفادي الحنث في اليمين الذي أقسم عليه) . أنه ليس لديه عنز للكشف عن معلومات لا تريد منظمته الكشف عنها . بدلاً من ذلك ، إنه مطالب بأن يفعل ما يجب عليه أن يفعله . إذا لم يكن قادراً علي أداء هذه المهمة بأمانة - إذا كان كذلك ، فإن هذا يعني ، أنه ليس لديه تلك النية - وأن ما يكشف عنه ليس من قبيل إطلاق صفارة الإنذار (ولا يبرر علي أنه كذلك) . ولكنه يشبه كثيراً سحب طفل من الماء ليس للنجاة ، حتى لو أنقذ حياة الطفل ، عندما يعتقد " المنقذ " نفسه أنه يخرج ملابس قديمة ملقاة في الماء . إن ما يجعل إطلاق صفارة الإنذار إشكالية أخلاقية - إذ كان هناك أي شئ يفعل ذلك - يتمثل في سوء

الإستخدام لوظيفة الفرد ؛ سامي المقصد ولكنه غير مبرر ، في الإلتزام بالقانون ، بصفة عامة ، لدى المنظمة المحترمة أخلاقيا ، أو منظمة تستحق ظاهريا انتماء من يطلق صفارة الإنذار (حيث أن دائرة السطو منظمة لا تستحق) .

يجب أن يكشف من يطلق صفارة الإنذار عن معلومات لا ترغب المنظمة في إفشائها . ولكن في أي منظمة فعلية ، " ما تريده المنظمة " سوف يعترض عليه العديد من الأفراد أو الجماعات الذين يطلب منهم أن يكونوا متحدثين باسم المنظمة . علي سبيل المثال ، من الذي فعل ما طلبته Thiokol الليلة التي سبقت انفجار Challenger . عند تأمل أحداث الماضي ، من الواضح أن نواب رئيس مجلس الإدارة الثلاثة : Lund, Kilminster and Mason لم يفعلوا ما تريده شركة Thiokol - أو علي الأقل ما كانت سوف تريده . ومع ذلك ، كان لديهم في نفس الوقت السلطة للتحدث باسم المنظمة - تجمع شركة Morton Thiokol ومقرها الرئيس في شيكاغو - بينما المهندسون المعارضون ، ومنهم Biosjoly لم يكن لديهم تلك السلطة . ومع ذلك ، حتى قبل الانفجار ، هل كان واضحا أن الثلاثة كانوا يعملون طبقا لما تريده الشركة ؟ أعتقد أنه يجب علي المرء لكي يكون من مهامه إطلاق صفارة الإنذار ، أن يتجاهل ، علي الأقل مؤقتا ، الحجة حول ما تريده المنظمة . يكون من يطلق صفارة الإنذار غير مخلص فقط جزئيا - الإحساس بأن الرابحين من الجدل الداخلي هم الذين يملون شروطهم . كيف يمكن تبرير عدم الإخلاص هذا ؟

النظرية المعيارية The Standard Theory

طبقا للنظرية ، فإن المعيار الأقل أو الأكثر في حالة " عدم الإخلاص " يكون مسموحاً بها أخلاقياً عندما :

المعيار الأول (S1) : المنظمة التي سوف ينتمي إليها من يطلق صفارة الإنذار ، تحدث ضرراً خطيرة بصورة ملحوظة من خلال منتجاتها أو سياساتها إلي الجمهور (سواء إلي مستخدمي منتجاتها ، أو إلي العابرين الأبرياء ، أو إلي الجمهور ككل) ؛

المعيار الثاني (S2) : من سوف يكون مطلق صفارة الإنذار قد حدد بوضوح التهديد من الضرر المتوقع ، والإبلاغ عنه إلي رئيسه المباشر . بما يجعل التهديد نفسه واضحاً وأيضاً الاعتراض عليه ، والاستنتاج بأن رئيسه لن يفعل شيئاً فعالاً ؛

المعيار الثالث (S3) : من سوف يكون مطلق صفارة الإنذار لقد استفد الإجراءات الداخلية الأخرى في المنظمة (الصعود إلي المستويات الأعلى في السلم التنظيمي بالقدر المسموح به) - أو علي الأقل استخدم كل الإجراءات الداخلية المتاحة والتي تتفق مع حجم الخطر الذي يهدد الآخرين وأمنه الشخصي .

إن إطلاق صفارة الإنذار مطلوب أخلاقياً (طبقا للنظرية المعيارية) عندما بالإضافة إلي ما سبق :

المعيار الرابع (S4) : من سوف يطلق صفارة الإنذار لديه الدليل (أو من السهل الوصول إليه) الذي سوف يقنع المراقب العقلاني غير المتحيز بأن رأيه في التهديد صحيح ؛

المعيار الخامس (S5) : من سوف يطلق صفارة الإنذار لديه سبب جيد للاعتقاد بأن الكشف عن التهديد سوف (أو يحتمل) : أن يمنع الضرر بتكلفة معقولة (مع دراسة كل الأشياء) .

لماذا يكون إطلاق صفارة الإنذار مطلوب أخلاقيا عندما يتم تلبية هذه الاعتبارات الخمسة ؟ طبقا للنظرية المعيارية ، إطلاق صفارة الإنذار مطلوب أخلاقيا ، عندما تكون مطلوبة بصفة عامة حيث " الناس ملتزمون أخلاقيا لمنع الضرر الخطير عن الآخرين إذا كان ذلك في مقدورهم ، وبأقل تكلفة يتحملونها بأنفسهم " وبعبارة أخرى ، يلبي إطلاق صفارة الإنذار كل المعايير السابقة بصورة الشخصية متوسطة الأخلاق (فعل ما تتطلبه الأخلاق) وليس الشخصية سامية الأخلاق (الذهاب إلي أبعد مما تتطلبه الأخلاق)

التناقضات الثلاثة

تلك هي النظرية المعيارية - أين التناقضات ؟ التناقض الأول ، أريد أن أطلق عليه الانتباه إلي الاهتمامات المألوفة في أدبيات إطلاق صفارة الإنذار. من يطلقون صفارة الإنذار ليسوا من ذوي الأخلاقيات المتوسطة . إذا كانوا أخلاقيين عموماً فإنهم من ذوي الأخلاقيات السامية . إنهم يعملون بدرجة معقولة من المخاطرة بمهنتهم ، وبصفة عامة بدرجة معقولة من المخاطرة بأمنهم المالي وعلاقاتهم الشخصية .

في هذه الواجهة ، كما في أوجه كثيرة ، Roger Boisjoly يعتبر نمطياً . أطلق Boisjoly صفارة الإنذار علي صاحب عمله Thioskol : لقد تطوع بالمعلومات في شهادة عامة أمام لجنة الكونجرس ، والتي لم ترغب شركته في اتخاذ هذه المبادرة . وكما يحدث عادة ، فإن شركته

وكثيرون من الذين يعتمدون عليه كانت ردود فعلهم عدائية . كان علي Biosjoly أن يودع المدينة التي بها الشركة ، ويودع الأصدقاء والجيران القدامى ، ويودع بناء الصواريخ ، وكان عليه أن يبدأ مسار مهني جديد في عمر يستعد فيه معظم الناس إلي الاعتزال أو التقاعد لأن إطلاق صفارة الإنذار عامة عملية ، باهظة التكاليف بالنسبة لمن يمارسها بطريقة ضخمة . كما في هذه الحالة ، فإن النظرية المعيارية والتي تستند إلي درجة أخلاقية متوسطة ، لا توفر لأصحابها أية مبررات لإطلاق صفارة الإنذار في الحالات الحساسة . وذلك هو التناقض الأول ، والذي نطلق عليه " تناقض العبء " .

يهتم التناقض الثاني بمنع " الضرر " . في النظرية المعيارية نجد أن من سوف يطلق صفارة الإنذار يجب أن يسعى إلي منع " الضرر الخطير والضخم " ، لكي يكون إطلاق صفارة الإنذار مسموحاً به علي الأقل أخلاقياً ، يبدو أن هناك تلاعب كبير بالمصطلح " الضرر " . يمكن أن يكون الضرر الذي نتحدث عنه بدنياً (مثل الموت أو المرض) ، مالياً (مثل خسارة أو تخريب الممتلكات) ، وربما حتى نفسياً (مثل الخوف أو المرض الذهني) . ولكن هناك حدود للمدى الذي يمكن أن تصل إليه النظرية المعيارية فيما يتعلق بالضرر ، ما وراء تلك الحدود يوجد الظلم ، الخداع ، والتبديد ، فإنها لا يبدو أنها تشكل " الضرر الخطير والضخم " ، والذي يمكن أن يتطلب شخصاً ما يصبح من ضمن فئة ذوي الأخلاق المتوسطة .

ومع ذلك ، الكثير من حالات إطلاق صفارة الإنذار ، وربما الأكثرية ، ليست عن منع حالات الضرر الخطير والضخم بدنياً ، مالياً ، أو نفسياً . علي سبيل المثال ، عندما تحدث Biosjoly في مساء اليوم السابق عل انفجار Challenger ، كانت أرواح طاقم الرحلة الفضائية السبعة

ساكنة ومستقرة في أجساد وأصحابها . كان الحديث العلني عن منع الأضرار البدنية ، المالية ، والنفسية - ولكنه لم يكن من قبيل إطلاق صفاة الإنذار . كان Biosjoly حينئذ يخدم شركته ، وليس خائناً للنقمة (حتى مع فهم صاحب العمل لتلك النقمة) ؛ لقد كان يدعو رؤسائه للاهتمام بما اعتقد أنه ينبغي أن يأخذه في اعتبارهم عند اتخاذ القرار ، ولم يكن هناك إفشاء معلومات سرية علناً . جاء إطلاق صفاة الإنذار بعد الانفجار ، في الشهادة أمام لجنة Roger عند هذه اللحظة ، كان طاقم رحلة Challenger السبعة خارج نطاق المساعدة ، تم وقف برنامج المكوك ، وأية تهديدات إضافية للضرر البدني ، المالي ، أو النفسي بالنسبة " للجمهور " - بعد العد التنازلي لوقت الإطلاق - ليست ذات قيمة . لم يكن هناك سبب مباشر يجعل Biosjoly يعتقد بأن شهادته سوف تحدث تغييراً ملحوظاً في المؤيدين لإعادة التصميم ، في إجراءات الأمن والسلامة في برنامج المكوك أو حتى في إعادة إيقاظ الاهتمام بالسلامة بين أفراد NASA والمقاولين . كان الاحتمال الأكبر أن يؤدي انفجار Challenger إلي فعل ذلك ، أكثر من أي شيء كان يستطيع Biosjoly أن يفعله . إن ما استطاع أن يفعله Biosjoly ، وما اعتقد أنه حاول أن يفعله كان محاولة تزييف التقرير . تزييف التقرير ضار فقط جزئياً في أنه يفرغ " الضرر " من معناه المحدد ، تاركاً إياه بأن يكون أقل أو أكبر من أنه مكافئ " للخطأ الأخلاقي " . المدعمون للنظرية المعيارية يعنون الكثير بمصطلح " الضرر " أكثر من ذلك ، علي سبيل المثال ، يقول De George بصراحة أن التهديد الذي يبرر إطلاق صفاة الإنذار يجب أن يكون " من أجل الحياة أو الصحة " . النظرية المعيارية ذات أفق ضيق بصورة لافتة في أسبابها للتبرير منها في حالة الكثير من الأمثلة التي تقترح

لما يجب أن يكون عليه إطلاق صفاة الإنذار . ذلك هو التناقض الثاني " تناقض تبديد الضرر "

يرتبط التناقض الثالث بالتناقض الثاني . بقدر ما ينظر إلي من يطلقون صفاة الإنذار علي أنهم أفراد مهمتهم منع الضرر ، وليس مجرد منع الخطأ الأخلاقي ، فإن فرص نجاحهم تكون ضئيلة . أن من يطلقون صفاة الإنذار عامة لا يمنعون الكثير من الضرر . في هذا أيضا يعتبر Biosjoly نمطيا . لأنه قد قال مرات عديدة بأن الموقف في شركة Thiokol هو الآن يشبه كثيرا ما كان الوضع قبل الكارثة . وإلي القدر الذي نستطيع معه تحديد السبب والتأثير ، وحتى الآن ليس لدينا سبب للاعتقاد في ذلك - مهما كان قصده الحقيقي - بأن Biosjoly قد منع بالفعل أي ضرر (فيما عدا الضرر الأخلاقي للتزييف) . لذلك ، لو أنه كان لدي من يطلقون صفاة الإنذار . كما تقول النظرية المعيارية [المعيار (S5)] فيما وراء الخطأ الأخلاقي في التزييف - السبب الجيد للاعتقاد بأن الكشف عن التهديد سوف (من المحتمل) أن يمنع الضرر. حينئذ ، عمليا يستبعد تاريخ إطلاق صفاة الإنذار - التبرير الأخلاقي لإطلاق صفاة الإنذار . ذلك بالتأكيد يمثل تناقضا في النظرية التي تزعم وجود ظروف كافية للحالات الحساسة المتعلقة بإطلاق صفاة الإنذار المبرر . دعنا نطلق علي هذا " تناقض الفشل "

نظرية التورط في الأعمال الخاطئة

A Complicity Theory

لأنني لا أهتم كثيرا بسجل من يطلقون صفاة الإنذار ، فإنني لم أر أي فرد، مثل كاتب الحسابات الذي وقعت عيناه علي وثائق أساسية في ملف سري .

قليلون من مطلقي صفارات الإنذار الذين يقومون بدور الطرف الثالث ذي الأخلاق السامية . أنهم عامة يندمجون بعمق في النشاط الذي يكشفون عنه . يفترض هذا الاندماج أنه يجب علينا أن نحسن فهمنا لما يبرر (معظم) إطلاق صفارة الإنذار ، إذا فهمنا التزام من يطلق صفارة الإنذار بأن يستمد تصرفه من نظرية التورط في الأفعال الشريرة ، بدلاً من القدرة علي منع الضرر .

أي نظرية للتورط في الأعمال الخاطئة وتعلق بإطلاق صفارة الإنذار المبرر لها ميزتان واضحتان علي النظرية المعيارية . واحدة من الميزتين أن (أخلاق) التورط في ذاته يفترض مسبقاً وجود أعمال خاطئة (أخلاقياً) ، وليس ضرراً . ولذلك يتفادي تبرير التورط آلياً تناقض تبرير الضرر ، مع توظيف حقائق إطلاق صفارة الإنذار بصورة أفضل منها في حالة أية نظرية مثل المعيارية التي تركز علي منع الضرر .

هذه ميزة واضحة لنظرية التورط في الأعمال الخاطئة . تتمثل الميزة الثانية في أن التورط يحرك المزيد من الالتزام عما تفعله القدرة علي منع الضرر ، نحن ملتزمون أخلاقياً بتفادي القيام بكل ما هو خطأ أخلاقياً . عندما نجد أنفسنا ، علي الرغم من جهودنا العظيمة مع ذلك قد انزلقنا إلي بعض الأخطاء ، فإننا نظل ملتزمين بفعل كل ما نستطيعه لتصحيح الأشياء . علي سبيل المثال ، إذا تسببت في حادث مرور ، فإنه علي التزام أخلاقي (وقانوني) ؛ أن أطلب المساعدة ، أظل واقفاً في مكان الحادث إلي أن تصل المساعدة ، وأن أقدم الإسعافات الأولية (إذا كنت علي دراية بذلك) ، حتى لو كلفني ذلك الكثير من التكلفة الذاتية ، ولأولئك الذين يمتلكون وقتي ، وحتى مع احتمالات ضعيفة بأن أي شيء أفعله سوف يساعد كثيراً . بالضبط

كما تتفادى نظرية التورط في الأعمال الخاطئة ، تناقض تبديد الضرر ، فإنها تتفادى أيضا تناقض العبء .

ماذا عن التناقض الثالث ، تناقض الفشل ؟ سوف أتناول ذلك ، ولكن فقط ، بعد معالجة عيب واحد في نظرية التورط . هذا العيب واضح - ليس لدينا الآن ما يمكن أن نطلق عليه نظرية ، أو حتى معالم نظرية . هنا ، حينئذ المكان الملائم لتقديم معالم مثل هذه النظرية .

نظرية التورط في الأعمال الخاطئة

مطلوب منك أخلاقيا أن تكشف عما تعرفه للجمهور (أو وكلاء أو ممثلين عنه مناسبين) عندما .

معيار التورط (C1) : تشتق ما تكشف عنه من عملك لدي إحدى المنظمات ؛

معيار التورط (C2) أنت عضو تطوعيا في تلك المنظمة ؛

معيار التورط (C3) : أنك تعتقد بأن المنظمة ، رغم الشرعية منزلقة في عمل خاطئ وخطير أخلاقيا ؛

معيار التورط (C4) : أنك تعتقد بأن عملك لدي هذه المنظمة سوف يساهم (بصورة مباشرة أقل أو أكثر) في الخطأ إذا (وليس فقط إذا) لم تكشف علنا عما تعرفه .

معيار التورط (C5) : أنت مبرراً في معتقداتك (C3) و (C4) وأيضا.

معيار التورط (C6) : تعتقد بأن (C3) و (C4) صحيحة .

تختلف نظرية التورط في الأعمال الخاطئة عن النظرية المعيارية في طرق عديدة تستحق الإشارة إليها هنا . النقطة الأولى أنها ، طبقا للمعيار

(C1) أن ما يكشف عنه من يطلق صفارة الإنذار يجب أن يشتق من عمله لدي منظّمته . يميز هذا الشرط بين من يطلق صفارة الإنذار وبين الجاسوس (وموظف الحسابات) . يسعى الجاسوس إلي المعلومات لكي يكشف عنها بينما من يطلق صفارة الإنذار يتعلّمها كجزء صحيح من مهامه الوظيفية التي أسندتها إليه المنظمة . علي العكس من ذلك ، لم نقل النظرية المعيارية شيئاً عن كيفية وصول من يطلق صفارة الإنذار إلي معرفة التهديد الذي يكشف عنه (S2) . بالنسبة للنظرية المعيارية ، الجواسيس هم مجرد نوع آخر من مطلقي صفارة الإنذار .

الطريقة الثانية التي تختلف بها نظرية التورط في الأعمال الخاطئة عن النظرية المعيارية تتمثل في أن نظرية التورط (C2) تتطلب بوضوح أن يكون من يطلق صفارة الإنذار مشاركاً تطوعياً في المنظمة الخاضعة للدراسة . طبقاً لنظرية التورط لا يعتبر إطلاق صفارة الإنذار من الأنشطة التي يندمج فيها الخدم ، السجناء أو مشاركون آخرون بصفة إلزامية في المنظمة أية منظمة . بهذه الطريقة تجعل نظرية التورط بعض الشيء صريحاً بينما هو ضمناً في النظرية المعيارية . من يطلقون صفارة الإنذار في النظرية المعيارية بصفة عامة (العاملون) . العاملون هم مشاركون تطوعياً في المنظمة التي تستخدمهم .

ما الذي يفسر هذا الاختلاف في الصراحة البينة ؟ بالنسبة للتخلي بالأخلاق في النظرية المعيارية . التطوع الوظيفي خارجي وغير جوهري . ما هو جوهري ومحوري منع الضرر . فيما يتعلق بنظرية التورط ، فإن التطوع ، مع ذلك ، هو الجوهر والمحور . تبدو الالتزامات المستمدة من التورط مختلفة مع التطوع من أجل مشاركتنا في الأفعال الخاطئة . علي سبيل المثال ، فكر في الصراف الذي يساعد عصابة علي سرقة البنك الذي

يعمل لديه لأن العصابة هددت بقتله إذا لم يفعل . إنه ليس لديه نفس الالتزام للتحلل من اشتراكه مع العصابة كشخص ما قد التحق بها بحرية . يعنى التطوع الوظيفي أن من يطلق صفارة الإنذار طبقاً لنظرية التورط سوف يشبه كثيراً أحد أفراد العصابة ، وليس الصراف الذي جند لإزاميا

الطريقة الثالثة التي تختلف به نظرية التورط في الأعمال الخاطئة عن النظرية المعيارية تتمثل في أن نظرية التورط (C3) تتطلب خطأ أخلاقياً وليس ضرراً للتبرير . لا يحتاج الخطأ إلي أن يكون حدثاً جديداً (كما هو الحال مع الضرر الذي يجب أن يكون كذلك إذا كان المطلوب منعه). علي سبيل المثال ، أنه لا يحتاج إلي أكثر من الصمت بالنسبة للحقائق اللازمة لتصحيح الظلم الخطير .

ومع ذلك . تتبع نظرية التورط النظرية المعيارية في أن توقع إطلاق صفارة الإنذار يكون جاداً . طبقاً لنظرية التورط ، قد لا يحتاج فعل الأخطاء الصغيرة إلي إطلاق صفارة الإنذار ، بينما في النظرية المعيارية الأضرار الصغيرة تحتاج إلي ذلك بينما الولاء التنظيمي لا يمكن أن يمنع إطلاق صفارة الإنذار ، ولكنه يمنع الخوض في " قيل و قال " بمعنى إفشاء سر فعل أخطاء تافهة .

الطريقة الرابعة التي تختلف بها نظرية التورط في الأعمال الخاطئة عن النظرية المعيارية ، والأكثر أهمية تتمثل في أن نظرية التورط (C4) تتطلب أن يعتقد من يطلق صفارة الإنذار أن عمله سوف يكون قد ساهم في الخطأ المطروح للدراسة إذا لم يفعل شيئاً ، ولكنها لا تتطلب منه الاعتقاد بأن إفشاءه المعلومات سوف تمنع أو تبطل الخطأ . لا تتطلب نظرية التورط أي اعتقاد حول ما يمكن أن ينجزه من يطلق صفارة الإنذار (فيما عدا إنهاء التورط في الخطأ الخاضع للدراسة) . يكشف مطلق صفارة الإنذار ما

يعرفه لكي يمنع التورط في فعل الخطأ ، وليس لمنع الخطأ تبعاً لذلك . يمكنه أن يمنع التورط (إذا كان هناك ما يمنعه) ، ببساطة عن طريق الكشف علناً عما يعرفه . الإقضاء في حد ذاته ينتهك الالتزام بالتورط ، المشاركة السرية في فعل الخطأ ، والذي يجعله شريكاً في فعل الخطأ الذي ارتكبه منظّمته . ومن ثم ، تتفادى نظرية التورط ، التناقض الثالث ، تناقض الفشل ، بالضبط كما تفادت التناقضين الآخرين .

الاختلاف الخامس بين نظرية التورط في الأعمال الخاطئة والنظرية المعيارية يرتبط كثيراً بالاختلاف الرابع " لأن إقضاء علناً ما يعرفه المرء ينتهك الالتزام بالتورط ، فإن نظرية التورط في الأعمال الخاطئة ، لا تتطلب من الذي يطلق صفارة الإنذار أن يكون لديه الأدلة الكافية لإقناع الآخرين بالفعل الخاطئ الخاضع للدراسة . إقناع الآخرين ، أو مجرد العمل علي إقناعهم ، ليس في حد ذاته عنصراً في تبرير إطلاق صفارة الإنذار .

مع ذلك ، بالتأكيد تتطلب نظرية التورط (C5) أن يكون من يطلق صفارة الإنذار مبرراً في اعتقاده بأن منظّمته منزلة في فعل الخطأ ، وبأنه سوف يساهم في هذا الخطأ ما لم يطلق صفارته . هذا التبرير الإدراكي قد يتطلب دليلاً جوهرياً (كما تقول النظرية المعيارية) ، أو مجرد إحساس جيد بكيفية عمل الأشياء . لا تشارك نظرية التورط النظرية المعيارية في طلب الأخيرة دليل الإثبات الجوهري (S4) .

ومع ذلك ، في أحد الجوانب ، تتطلب نظرية التورط بوضوح المزيد من مطلقي صفارات الإنذار أكثر مما تفعل النظرية المعيارية . تتطلب نظرية التورط من خلال الربط بين المعيار (C6) مع المعيار (C5) ، ليس فقط في أن يكون مطلق صفارة الإنذار مبرراً في اعتقاده بفعل الخطأ في منظّمته ودوره فيه ، ولكنه أيضاً محقاً في ذلك . إذا كان مخطئاً فيما

يتعلق بكل من فعل الخطأ أو تورطه فيه ، فإن إفشائه المعلومات لن يكون مبرراً في إطلاقه صفارة الإنذار . اعتقد أن نتيجة المعيار (C6) ليس يدعو للدهشة كما قد يبدو . عندما يكون مطلق صفارة الإنذار المتوقع في المستقبل مخطئاً فقط حول تورطه ، فإن إفشائه للمعلومات عن فعل الخطأ الواقعي ، الذي يكون مبرراً في حد ذاته ، فقد يفشل في أن يكون مبرراً كإطلاق صفارة الإنذار (يشبه كثيراً فشل عملية إنقاذ الطفل ، علي الرغم ، من أنها مبررة كمحاولة ، لا يمكن أن تكون مبررة كإنقاذ) ومع ذلك ، إذا كان مخطئاً حول فعل الخطأ ذاته ، فإن موقفه يكون أكثر خطورة . اعتقاده بأن الخطأ يرتكب ، علي الرغم ، من أنه مبرر طبقاً للدليل المتاح لديه ، لا يمكن أن يبرر خيانتته . كل ما يمكن أن يفعله اعتقاده المبرر أن يغفر له خيانتته . بقدر ما يكون لديه من نوايا حسنة ، وأن يظهر عناية معقولة ، فإنه يكون ضحية الحظ السيئ . سوف يدعه هذا الحظ السيئ مع التزامه بالاعتذار ، لتصحيح السجل (علي سبيل المثال ، سحب التهم التي أطلقها وبصورة علنية) ، وبعبارة أخرى وضع الأمور في نصابها الصحيح.

لم نقل نظرية التورط في الأعمال الخاطئة شيئاً عن موضوع واحد علي الأقل ، والذي تقول عنه النظرية المعيارية الكثير - المرور عبر القنوات الرسمية قبل أن يكشف المرء عما يعرفه . ولكن النظريتين لا تختلفان بالقدر الذي يفترض الاختلاف التركيز عليه . إذا كان المرور عبر القنوات الرسمية في المنظمة سوف يكون كافياً لمنع أو إبطال مفعول الخطأ ، فإنه في هذه الحالة لا يمكن أن يكون صحيحاً [كما يتطلبه المعيار (C4) والمعيار (C6)] حيث أن من يطلق صفارة الإنذار سوف يساهم في الخطأ إذا لم يكشف علانية عما يعرفه . ومع ذلك ، حيث أن المرور عبر القنوات الرسمية سوف لا يمنع أو يبطل الخطأ فإنه ليس هناك حاجة إلي اللجوء إلي

مسار القنوات الرسمية . سوف يستوفي البند الشرطي للمعيار (C4) .
بالنسبة لنظرية التورط ، فإن المرور عبر القنوات الرسمية يمثل طريقة
لاكتشاف ما سوف تفعله المنظمة ، وليس مطلباً مستقلاً للتبرير . ذلك ، كما
اعتقد ، هو ما أدركته النظرية المعيارية .

أخيراً ، الفرق بين النظريتين والذي يستحق الذكر هنا أن نظرية
التورط مجرد نظرية لما هو مطلوب أخلاقياً من إطلاق صفارة الإنذار .
بينما النظرية المعيارية تدعي أيضاً تحديد الظروف عندما يكون إطلاق
صفارة الإنذار مسموحاً به ، ولكنه غير مطلوب أخلاقياً . يعبر الاختلاف
عن ميزة أخرى لنظرية التورط في الأعمال الخاطئة علي النظرية المعيارية.
تعاني النظرية المعيارية ، كما رأينا من الارتباط حول توظيف ادعائها
لتفسير كيف يمكن أن يكون إطلاق صفارة الإنذار مسموحاً به دون أن يكون
مطلوباً أخلاقياً .

اختبار النظرية

دعنا الآن نختبر النظرية في مقابل شهادة Biosjoly أمام Rogers في
الكونجرس . تذكر أنه طبقاً للنظرية المعيارية كان أي تبرير لتلك الشهادة
يعد فاشلاً لثلاثة أسباب علي الأقل . أولاً ، لم يكن Biosjoly ليقدم شهادته
دون تكلفة ضخمة من نفسه ، ومن شركة Thiokol (التي يدين لها
بالولاء). ثانياً ، لم يكن هناك ضرر خطير وضخم كان يمكن أن تمنعه هذه
الشهادة . وثالثاً ، لم يكن لديه سبب قوي للاعتقاد ، حتى لو استطاع تحديد
ضرر خطير وضخم يمكنه أن يمنعه ، بأن شهادته كانت لديها فرصة لافتة
لمنعه .

ولأن القليل من الشك بأن شهادة Biosjoly أمام لجنة Rogers تشكل إطلاق مبرر لصفارة الإنذار ، إذا كان هناك ما يدعو للشك ، فإننا يجب أن نرحب بالنظرية التي - علي عكس النظرية المعيارية - تبرر الشهادة علي أنها إطلاق لصفارة الإنذار . تفعل نظرية التورط في الأعمال الخاطئة التي ذكرت معالمها سابقاً أن :

(C1) - تشكلت شهادة Biosjoly تقريباً بالكامل من معلومات مشتقة من عمله في أجهزة دفع الصواريخ لدي شركة Thiokol .

(C2) - كان Biosjoly عضواً متطوعاً في شركة Thiokol .

(C3) - اعتقد Biosjoly أن Thiokol ، منظمة شرعية ، كانت تحاول تضليل عميلها ، الحكومة حول أسباب الحادثة المميتة . تبدو محاولة فعل هذا بالتأكيد خطأ أخلاقياً خطيراً .

(C4) - في المساء الذي سبق انفجار Challenger ، توقف Biosjoly عن الاعتراض علي التدشين ، عندما أصبح واضحاً أن رؤسائه ، بما في ذلك ثلاثة من نواب رئيس مجلس الإدارة في شركة Thiokol لم يعدوا مستعدين للإنصات إليه . كان أيضاً مشاركاً في إعداد رؤسائه للشهادة بذكاء أمام لجنة Rogers حول جهاز دفع الصاروخ ، خاصة الوصلة الميدانية الفائلة . اعتقد Biosjoly بأن شركة Thiokol سوف تستخدم فشله في تقديم تفسيره الشخصي للجوء إلي 'الصمت الليلة التي سبقت التدشين ، ومعرفة أنه قد انحاز إلي رؤسائه ، كمساهمة في محاولة تضليل عميل الشركة .

(C5) - تشكل الدليل الذي يبرر المعايير (C3) ، (C4) من تعليقات موظفي الشركة العديدة ، والتي قد رآها Biosjoly في Thiokol علي مدى سنوات ، ومما قد تعلمه عن أعمال الصواريخ في حياته المهنية . لقد وجدت

هذه الأدلة كافية ، لتبرير اعتقاده بأن منظمته كانت منخرطة في أعمال خاطئة ، وأن عمله كان متورطاً .

(C6) - هنا نصل إلى " معضلة المعرفة " . لأن الاعتقاد معرفة ، عندما ما يكون وعندما فقط يكون مبرراً وصحيحاً ، فإننا لا نستطيع أن نظهر أننا نعرف أي شيء . إن كل ما نستطيع إظهاره أن المعرفة الآن مبررة ، وأنه ليس لدينا سبب لكي نتوقع وجود أي شيء لإثبات أنه مزيف . لا يزال الدليل المتاح الآن يبرر اعتقاد Biosjoly بما كانت شركة Thiokol تحاوله ، وبما سوف يكون عليه دوره في تلك المحاولة حينذاك . لأن وجود دليل جديد غير محتمل ، فإن شهادته تبدو أنها تستوفي الشرط (C6) ، كما تستوفي الشروط الخمسة الأخرى لنظرية التورط في الأعمال الخاطئة .

وحيث أن نظرية التورط في الأعمال الخاطئة تفسر لماذا كانت شهادة Biosjoly أمام لجنة Rogers تتطلب أخلاقياً إطلاق صفارة الإنذار ، فإنها قد اجتازت اختبارها الأول ، ذلك الاختبار الذي فشلت فيه النظرية المعيارية .

أسئلة للمراجعة والمناقشة .

- 1- لا تتطلب معظم الأشياء التي نفعها أية تبريرات - ما الذي يجعل إطلاق صفارة الإنذار تمثل إشكالية أخلاقية - بمعنى ، لماذا تتطلب تبريراً في المقام الأول ؟
- 2- افحص انتقاداً شروط النظرية المعيارية من (S1) إلى (S5) . هل ترى أية مشكلات معها ؟
- 3- يفترض Davis أن النظرية المعيارية أظهرت ثلاثة متناقضات . هل تعبر هذه التناقضات عن مشكلات خطيرة بالنسبة للنظرية المعيارية ؟ بالنسبة لهذه التناقضات المدعاة . هل توجد بعض الطرق للدفاع عن النظرية المعيارية في أن يستجيب لافتراضات Davis . ؟
- 4- اشرح المعالم الأساسية لنظرية Davis لتبرير إطلاق صفارة الإنذار . هل نظرية التورط في الأعمال الخاطئة تعبر عن تحسين للنظرية المعيارية ؟ اشرح لماذا " نعم " ولماذا " لا " .

- 5- هل يلائم مثال Roger Boisjoly نظرية التورط بصورة أفضل منه في حالة النظرية المعيارية؟ إذا كان كذلك، هل هذا سبب إضافي لقبول نظرية التورط؟ هل توجد أمثلة يمكن أن تدعم تمييز النظرية المعيارية على نظرية التورط؟
- 6- هل هناك أي أوجه لإطلاق صغارة الإنذار تجاهلتها نظرية Davis، أو فشلت في تناولها بصورة عادلة؟

اقتراحات لمزيد من القراءة

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

Richard T. De George originally presented his criteria for assessing whistleblowing in "Ethical Responsibilities of Engineers in Large Organizations," *Business and Professional Ethics Journal* 1 (Fall 1981). Subsequent versions can be found in the different editions of his book *Business Ethics* (Prentice Hall). Gene G. James discusses De George's theory in "Whistle Blowing: Its Moral Justification," in W. Michael Hoffman, Robert E. Frederick, and Mark S. Schwartz, eds., *Business Ethics: Readings and Cases in Corporate Morality*, 4th ed. (McGraw-Hill 2001). Other good studies of the moral complexity of whistleblowing are Michael Davis, "Avoiding the Tragedy of Whistleblowing," *Business and Professional Ethics Journal* 8 (Winter 1989), Natalie Dan-dekar, "Can Whistleblowing Be Fully Legitimated?" *Business and Professional Ethics Journal* 9 (Fall 1990), and Mike W. Martin, "Whistleblowing: Professionalism, Personal Life, and Shared Responsibility for Safety in Engineering," *Business and Professional Ethics Journal* 11 (Summer 1992).

الفصل السابع

اختبار المخدرات عند التعيين

Drug Testing in Employment

Joseph R. DesJardins and Ronald Duska

طبقاً لأساتذة الفلسفة Joseph R. Desjardins (كلية St . Benedict) و Ronald Dusk a (الكلية الأمريكية) ، الخصوصية حق قانوني للعامل ، واختبار المخدرات يتطابق مع هذا الحق ، فقط في حالة إذا ما كانت المعلومات التي يسعى الاختبار إلى الحصول عليها تتفق مع عقد التوظيف ، يقيم حينئذ Desjardins و Duska انتقادياً حجتين تهدفان إلى تأسيس تلك المعرفة المتعلقة باستخدام المخدرات علي أنها معلومات مرتبطة بالوظيفة : أولاً ، إن تعاطي المخدرات يحدث تأثيراً سلبياً علي أداء العامل ، وثانياً ، يمكنه أن يضر صاحب العمل ، العاملين الآخرين والجمهور . علي الرغم من أنهما يرفضان الحجة الأولى ، فإتھما يسلّمان بأنه في ظروف محدودة معينة ، يمكن أن تبرر الحجة الثانية اختبار المخدرات . ولكن حتى في هذه الحالات يجب وضع حدوداً إجرائية صارمة علي اختبار المخدرات - علي الرغم من أن تعاطي المخدرات غير قانوني . لقد انتهى بسؤال عما إذا كانت موافقة العامل تطوعية .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

- 1- طبقاً لكل من DesJardins و Duska متى وتحت أي ظروف يعتبر تدخل صاحب العمل لطلب ، أو جمع ، أو استخدام المعلومات الشخصية انتهاكاً لحق العامل القانوني في الخصوصية؟
- 2- اشرح انتقاداتهما للحجة التي تقول بأن المعلومات التي يتم الحصول عليها نتيجة اختبار المخدرات ترتبط بالوظيفة (ومن ثم اختبار المخدرات مسموح به) لأن تعاطي المخدرات يؤثر سلبياً علي أداء العامل .
- 3- يوافق Des Jardins و Dusk a بأن اختبار المخدرات يمكن أن يمنع الضرر ، ومن ثم ،

فإن المعلومات التي يوفرها ترتبط بالوظيفة . ومع ذلك توجد حدود لهذا الدفاع عن اختبار المخدرات . ما هذه الحدود ؟
4- لماذا هناك مشكلة حول تطوع موافقة العامل ؟

نحن نأخذ الخصوصية علي أنها " حق العامل " والتي نعني بها استحقاق أخلاقي افتراضي لاستلام سلع معينة أو لحمايته من أضرار معينة في موقع العمل . يخلق مثل هذا الحق التزاماً بديهيّاً علي صاحب العمل لتوفير السلع المناسبة ، أو كما في هذه الحالة ، الإحجام عن المعاملة الضارة المرتبطة . تمنع هذه الحقوق العاملين من أن يوضعوا وضع القهر بصورة جوهرية . حيث يكون عليهم الاختيار بين الوظائف أو البحث عن مكان آخر .

الأكثر من هذا ، إننا ننظر إلي علاقة العامل ، رب العمل ، علي أنها تعاقدية أساساً . علاقة " العامل - رب العمل " علاقة اقتصادية وعلي خلاف علاقات مثل تلك التي بين الحكومة ومواطنيها ، أو الأباء والطفل - توجد أساساً كوسيلة لتلبية المصالح الاقتصادية للأطراف المتعاقدة . الالتزامات التي يتحملها كل طرف هي فقط تلك التي يتقبلونها طواعية . عند أخذ هذه العلاقة التعاقدية في الاعتبار ، تبقى مجالات معينة من حياة العامل من خصوصياته الذاتية ، وليس لأي صاحب عمل الحق في اختراقها . استناداً إلي هذه الافتراضات ، نؤكد علي أن بعض المعلومات عن العامل هي سرية، وبعبارة أخرى ، للعامل الحق في أن تكون له خصوصياته .

الحق في سرية الخصوصيات

The Right To Privacy

قد وصف George Brenkert الحق في سرية الخصوصيات علي أنها تتضمن علاقة ذات أماكن ثلاثة : بين الشخص (ا) ، وبعض المعلومات (س) ، وشخص آخر (ب) . يكون الحق في سرية الخصوصيات قد انتهك فقط عندما يحصل الشخص (ب) متعمداً علي المعلومات (س) عن (ا) . مع عدم وجود علاقة بين (ا) و (ب) تبرر تدخل (ب) لمعرفة (س) عن (ا) . ومن ثم ، علي سبيل المثال ، فإن العلاقة التي للمرء مع شركة تأمين سوف تعطي للشركة المبرر للحصول علي معرفة مرتب المرء ، ولكن علاقة المرء بجاره لا تبرر حصول الجار علي معرفة تلك المعلومات . ولذلك ، يكون حق العامل في سرية خصوصياته قد انتهكت حينما تطلب معلوماته الشخصية ، أو تجمع أو تستخدم بواسطة صاحب العمل بطريقة ما أو لأي غرض يكون غير مرتبط بعمله أو منتهكاً للعلاقة التعاقدية التي توجد بين العامل ورب العمل .

ولأن اختبار المخدرات وسيلة للحصول علي معلومات ، فإن المعلومات المّجّعة يجب أن تكون مرتبطة بالعقد إذا كان اختبار المخدرات لا ينتهك الخصوصية . ومن ثم ، فإن علينا أن نقرر أولاً إذا ما كانت المعرفة عن استخدام المخدرات التي نحصل عليها نتيجة اختبار المخدرات ترتبط بالوظيفة . في الحالة التي تكون فيها المعرفة عن استخدام المخدرات ليست مرتبطة ، هنا يظهر عدم وجود تبرير لتعريض العامل إلي اختبار المخدرات . في حالة ارتباط المعلومات التي يتم الحصول عليه بالوظيفة التي يجري اختبار المخدرات من أجلها ، فإننا نحتاج إلي التفكير في متى ، وتحت

أية ظروف يكون استخدام وسيلة مثل اختبار المخدرات للحصول علي تلك المعرفة مبرراً .

هل معرفة استخدام المخدر معلومات مرتبطة بالوظيفة

توجد حجتان استخدمتا لإقامة الدليل علي أن معرفة تعاطي المخدرات مرتبطة بمعلومات الوظيفة . تدعي الحجة الأولى بأن تعاطي المخدرات يؤثر سلباً علي أداء الوظيفة ، ومن ثم ، يؤدي إلي إنتاجية منخفضة ، تكاليف أكثر ارتفاعاً ، وبالتالي أرباح أكثر انخفاضاً . ينظر إلي اختبار المخدرات كطريقة إلي تفادي هذه التأثيرات السلبية . طبقاً لبعض التقديرات ما يقرب من 25 بليون دولار تفقد سنويا في الولايات المتحدة من خلال ضعف الإنتاجية ، السرقة ، معدلات أكثر ارتفاعاً في التأمين الصحي والالتزامات الأخرى التي تحدث نتيجة تعاطي المخدرات . حيث أن أصحاب العمل يتعاقدون مع العاملين لأداء بعض المهام المحددة ، فإنه يبدو أن لأصحاب العمل الحق القانوني بالنسبة لأية معلومات شخصية مرتبطة بقدرة العامل علي القيام بمهامه الوظيفية .

تدعي الحجة الثانية بأن تعاطي المخدرات قد كان ، ويمكن أن يكون مسئولاً عن أضرار لاقتة علي العاملين أنفسهم ، وعلي صاحب العمل ، والأطراف الثالثة ، بما في ذلك العملاء . في هذه الحالة ، يمكن الدفاع عن اختبار المخدرات ، لأنه ينظر إليه كطريقة لمنع الضرر المتوقع . أيضا ، حيث أن أصحاب العمل مسئولون عن الأضرار التي تلحق بالعاملين والعملاء ، فإن المعرفة المتعلقة بتعاطي العامل للمخدرات مطلوبة لكي

يستطيع أصحاب العمل حماية أنفسهم من الأخطار المرتبطة بهذه الالتزامات .
ولكن ما مدي جودة الحجج ؟

الحجة الأولى : أداء الوظيفة

ومعرفة تعاطي المخدر

تتحدث الحجة الأولى علي أن تعاطي المخدرات يخفض الإنتاجية ، وبالتالي ، فإن المعرفة بتعاطي المخدرات التي يمكن الحصول عليها من خلال اختبار المخدرات سوف يسمح لصاحب العمل بالمحافظة علي الإنتاجية أو زيادتها . من المفترض بصفة عامة بأن أداء الأفراد الذي يتعاطون المخدرات بالتاكيد يتأثر سلبا بهذا التعاطي ، وأن أي استخدام للمخدرات يخفض الإنتاجية يكون تبعا لذلك مرتبطا بالوظيفة . إذا كانت المعرفة لمثل هذا التعاطي للمخدر تسمح لصاحب العمل بإزالة خسائر الإنتاج ، فإن مثل هذه المعرفة تعتبر مرتبطة بالوظيفة .

تبدو هذه الحجة من الظاهر أنها معقولة . من الواضح أن بعض تعاطي المخدرات التي تخفض مستوي الأداء ، يمكن أن تقلل من الإنتاجية . وحيث أن من حق صاحب العمل وصول العامل إلي مستوي أداء معين ، وأن تعاطي المخدرات يؤثر سلبياً عل الأداء ، فإن معرفة ذلك التعاطي مرتبطة بالوظيفة .

ولكن هذه الصياغة للحجة تترك سؤالاً مهما دون إجابة . ما هو مستوي الأداء الذي من حق صاحب العمل ؟ هل الأداء الأمثل ، أو بعض مستويات أقل ؟ إذا كانت بعض مستويات . ما هي ؟ لدي أصحاب العمل مطلب صحيح علي بعض " مستويات محددة " للأداء ، ولذلك ، الفشل في

الأداء بهذا المستوي يعطي صاحب العمل المبرر القانوني لمجازاة العامل ، الاستغناء عنه ، أو علي الأقل العثور علي خطأ في أداء العامل يمكن أن يسجل في ملف خدمته . ولكن لا يعني هذا بالضرورة بأن لصاحب العمل في أعلي مستوي أو المستوي المثالي للأداء ، مستوي أعلي ، أو فيما وراء مستوي معين يمكن قبوله . قد يكون لطيفا إذا أعطي العامل لصاحب العمل أقصى ما يمكنه من مجهود أو أداء مثالي ، ولكن ذلك فوق أو ما وراء الواجب الذي يلتزم به العامل تعاقدياً ، ولا يستطيع صاحب العمل أن يكون له الحق في كل الأوقات بالمطالبة بمستوي الأداء الأكثر ارتفاعاً والتي يكون في مقدور العامل ...

إذا كان الفرد ينتج ما هو متوقع ، فإن معرفة تعاطي المخدرات علي أساس الإنتاج تكون غير مرتبطة ، لأنه بهذا الافتراض ، الإنتاج مرض . علي الجانب الآخر إذا كان الأداء في وضع سيئ ، إلي المدى الذي يتدنى تحت المستوي المبرر قبوله يكون لصاحب العمل الحق في تحذير العامل ، مجازاته ، أو الاستغناء عنه . ولكن يأتي التبرير لهذا الإجراء من الأداء غير المرضي للفرد وليس من تعاطيه المخدرات ، ولذلك تكون معلومات تعاطي المخدرات إما إنها غير ضرورية أو غير مرتبطة . ومن ثم ، لا توجد أسباب كافية لانتهاك الحق في سرية خصوصيات العامل . ولذلك . ما لم نستطيع إقامة الدليل بأن لصاحب العمل الحق في الأداء الأمثل ، فإن الحجة تقشل .

يجب أن تجعل هذه المناقشة المضادة للوضوح تام بأن المعلومات مرتبطة بالوظيفة وليس بالتالي من الخصوصيات القانونية ، ولكنها معلومات عن مستوي أداء العامل ، وليست معلومات عن الأسباب الأساسية وراء هذا المستوي . المغالطة التي احتوت عليها الحجة تتمثل في أن تدعيم اختبار

المخدرات باسم زيادة الإنتاجية تقوم علي افتراض أن كل عامل ملتزم بالأداء الأمثل ، أو علي الأقل المستوي الأكثر ارتفاعاً . ولكن هذا مطلوب لدي قليل جداً من العقود ، إن لم يكن غير موجود . إن ما هو مطلوب تعاقدياً هو تلبية مستويات الإنتاج المتوقعة بصورة عادية ، أو أداء المهام الواردة في توصيف الوظيفة بصورة ملائمة (وليس مثالية) . إذا كان المرء يستطيع القيام بهذا وهو تحت تأثير المخدرات ، حينئذ ، انطلاقاً من أداء الوظيفة ، يكون تعاطي المخدر ، علي الأقل خصوصية سرية قانوناً . إن العامل الذي لا يستطيع أداء المهمة بصورة ملائمة ، فإنه يكون غير ملتزم بالتعاقد ، وأن معرفة أسباب الفشل في الأداء أو ضعف الأداء تكون غير مرتبطة بنموذج التعاقد .

بالطبع ، عندما يشك صاحب العمل بأن تعاطي المخدرات كسبب للأداء غير المرضي حينئذ قد يختار مساعدة الفرد عن طريق النصح والإرشاد أو إعادة التأهيل . ومع ذلك ، لا يبدو هذا علي أنه من الأشياء المطلوبة أخلاقياً من صاحب العمل . بدلاً من ذلك ، في حالة الأداء غير المرضي ، يكون لصاحب العمل بديهياً المبرر لطرد العامل أو مجازاته تأديبياً .

الحجة الثانية : الضرر ومعرفة تعاطي المخدرات

لمنع الضرر

حجة الأداء غير ملائمة ، ولكن توجد حجة قد تبدو إلي حد ما قوية . هذه الحجة تأخذ في اعتبارها حقيقة أن تعاطي المخدرات عادة يؤدي إلي ضرر . باستخدام شكل مختلف لحجة Millian ، والتي تسمح بالتداخل مع حقوق

الشخص من أجل منع الضرر ، فإننا نستطيع أن نفترض أن اختبار المخدرات يمكن أن يكون مبرراً ، إذا أدى مثل هذا الاختبار إلي المعرفة التي تمكن صاحب العمل من منع الضرر .

بالتأكيد يمكن أن يؤدي تعاطي المخدرات إلي الإضرار بالآخرين ، وبالتالي ، إذا كانت معرفة مثل هذا التعاطي للمخدرات يمكن أن تمنع الضرر ، حينئذ ، يجب أن تكون معرفة ما إذا كان العامل يتعاطى أو لا يتعاطى المخدرات ، من الاهتمامات المشروعة قانوناً لصاحب العمل ، في ظروف محددة . تدعى هذه الحجة بأن معرفة تعاطي العامل للمخدرات مرتبطة بالوظيفة ، لأن العاملين الذين يكونون تحت تأثير المخدرات يمكن أن يهددوا صحة و سلامة أنفسهم والآخرين ، وأن صاحب العمل الذي يعرف عن ذلك التعاطي للمخدرات والضرر الذي يمكن أن يحدثه عليه مسئولية منعه .

يتحمل أصحاب الأعمال كلا من واجب عام لمنع الضرر ، و مسئولية محددة عن الأضرار التي تنشأ عن العاملين لديهم . توفر مثل هذه المسئوليات سبباً كافياً بالنسبة لأي صاحب عمل للإدعاء بأن المعلومات عن تعاطي العامل للمخدرات مرتبطة بالوظيفة ، إذا كانت تلك المعرفة يمكن أن تمنع الضرر بإعطاء صاحب العمل الأسباب القوية للاستغناء عن العامل أو عدم السماح له للقيام بمهام يحتمل أن تكون ضارة . بل إن أصحاب الأعمال قد يطلبون تخفيض الأخطار غير المعقولة في هذه الحالة ، الأخطار التي تتطلب الالتزامات الاقتصادية والقانونية التي تترتب علي الأضرار التي يحدثها العاملون الذين يكونون تحت تأثير المخدرات ، وذلك كتبرير إضافي من أجل المعرفة حول تعاطي العامل للمخدرات .

تختلف هذه الحجة الثانية عن الأولى من حيث فقط أن أداء الوظيفة المنخفض كانت معلوماته مرتبطة . مجرد السماح للأداء علي هذا المستوى في هذه الحالة يمثل إشكالية ، لأن الأداء نفسه ، بالإضافة إلي أنه غير ملائم،. يمكن أن يضر الناس لا يمكن أن تكون واثقين حول منع الضرر كما يمكن أن تكون في حالة الإنتاج غير الملائم . معرفة أين يمكن أن يحدث تعاطي المخدرات ضرراً خطيراً تصبح مرتبطة بالوظيفة ، إذا كان يمكن أن تقود معرفة مثل هذا الاستخدام إلي منع الضرر ، يصبح اختبار المخدرات مبرراً كوسيلة للحصول علي هذه المعرفة .

الوظائف ذات الإمكانية لإحداث الضرر

في المقام الأول ، غير واضح بأن كل وظيفة بها إمكانية إحداث الضرر - علي الأقل ليست إمكانية إحداث ضرر كاف لتجاهل الحق البديهي في سرية الخصوصيات . القول بأن أصحاب الأعمال يمكن أن يستخدموا اختبار المخدرات حيث يمكن لذلك أن يمنع الضرر ، ليس هو ذات القول بأن أصحاب الأعمال لديهم الحق في المعرفة عن تعاطي المخدرات لكل عامل . لا تشير كل وظيفة تهديداً خطيراً بدرجة كافية ، تسمح لصاحب العمل بأن يحصل علي هذه المعلومات .

لتحديد طبيعة الوظائف التي ذات تهديدات خطيرة كافية ، يجب اتباع خطوط إرشادية محددة . أولاً ، يجب أن تكون إمكانية الضرر واضحة وحاضرة ، ربما كل الوظائف ، بطريقة ممتدة بعض الشيء تأثير تهديدات محتملة لرفاهية كل البشر . إننا نفترض أن خطأ أحد المحاسبين يمكن أن يشير تهديداً بالضرر إلي شخص ما في مكان ما . ولكن بعض الوظائف - مثل تلك التي تتعلق بالطيارين علي خطوط الطيران المختلفة ، سائقي

سيارات المدارس ، سائقي السيارات العامة والجراحين - يثير الأداء غير المقبول فيها خطراً علي الآخرين واضحاً وحاضراً . سوف يكون من الصعب إلي حد كبير لوضع افتراض بأن أداء وظائف المراجعين ، السكرتارية ، مديري العموم التنفيذيين للعلاقات العامة ، مدرسي المرحلة الثانوية ، الرياضيين المحترفين وما يماثلهم يمكن أن يسببوا ضرراً ، إذا كان أداؤهم يتم تحت تأثير المخدرات . أنهم يمكنهم أن يحدثوا ضرراً فقط في حالات استثنائية .

لا ينبغي اختبار كل شخص

ولكن إذا استطعنا أن نوجد حالة بأن وظيفة معينة تتضمن خطراً واضحاً وحاضراً لإحداث ضرر إذا تم أداؤها تحت تأثير المخدرات ، فإنه ليس من الملائم أن تعامل كل فرد يشغل مثل هذه الوظيفة نفس المعاملة ، ليس كل فرد يشغل نفس الوظيفة يثير نفس التهديد . لا توجد أسباب قوية للتحري عن طيار مدني للكشف عن تعاطيه للمخدرات له مدة خدمة عشرين عاماً كانت كلها ذات أداء متميز . علي خلاف التحري عن طيار آخر قد أصبح سلوكه حديثاً منحرفاً ولا يعتمد عليه ، أو طيار ثالث تشير تقاريره أنه يأتي إلي العمل تقو ح من فمه رائحة الخمر وألفاظه غير واضحة . افتراض أن كل الطيارين علي خطوط الطيران متساوون فيما يثيرونه من تهديد فيه إنكار لما يستحقه كل فرد من احترام بصفته قوي مستقلة رشيدة . إنه تجاهل لتاريخهم والاختلافات المهمة بينهم . إنه أيضا من المحتمل أن يكون غير كاف ، ويؤدي إلي انخفاض المعنويات . إنه الاحتمال بوقوع الضرر ، وليس حقيقة أن يكون الفرد طياراً في حد ذاته ، بمعنى أن يكون ملائماً لتقرير أي العاملين في الوظائف الحساسة تختبر .

و لذلك ، حتى إذا كانت معرفة تعاطي المخدرات مبرراً لمنع الضرر، يجب أن نكون حريصين للحد من هذا التبرير إلي نطاق الوظائف والأفراد ، حيث إمكانية إحداث الضرر تكون واضحة و حاضرة . يجب أن تكون الوظائف هي تلك التي يمكن أن تسبب الضرر ، وأن العامل المحدد لا ينبغي أن يكون أي فرد ، والذي له تاريخ من الأداء المتميز والصلاحية للاعتماد عليه . أخيراً ، ينبغي أن تكون المخدرات التي تختبر هي تلك التي لها إمكانية حقيقية للضرر إذا استخدمت في الوظائف الخاضعة للدراسة .

القيود في سياسات اختبار المخدرات

حتى عندما تحدد تلك المواقف التي تكون فيها معرفة تعاطي المخدرات مرتبطة بالوظيفة ، سوف نظل في حاجة إلي فحص إذا ما كانت بعض القيود الإجرائية لا ينبغي أن توضع علي اختبار صاحب العمل للمخدرات . لقد سبق أن قلنا متى يوجد التهديد الحقيقي بالضرر ومتى يوجد الدليل الذي يفترض أن عاملاً معيناً يثير ذلك التهديد ، ومتى يكون صاحب العمل مبرراً في معرفته عن تعاطي المخدرات لكي يمنع الضرر المتوقع . ولكننا نحتاج إلي إدراك إنه إلي الحد الذي يكون لدي صاحب العمل حسن التقدير والحكمة لتقرير متى تكون إمكانية حدوث الضرر واضحة وحاضرة ، وتقرير أي العاملين يشيرون التهديد بالضرر ، فإن احتمالات سوء الاستخدام كبيرة . ولذلك ، توجد ضرورة لتوفير بعض السياسات التي تحد من سلطة صاحب العمل .

كما يفرض القانون الجنائي العديد من القيود التي تحمي كرامة وحرية الفرد أثناء سعي الدولة ؛ أية دولة لتحقيق أهدافها ، ولذلك ، علينا أن نتوقع وضع بعض القيود علي أصحاب الأعمال لحماية العاملين الأبرياء من

الضرر (بما في ذلك فقد الوظيفة وتحطيم شخصية الفرد وسمعته المهنية) .
لذلك ، ينصح بتوفير بعض نظم المراجعة لتقدير و حكمة صاحب العمل في
هذه الأمور .

إن سياسة اختبار المخدرات التي تتطلب خضوع كل العاملين إلى
اختبار المخدرات أو حرمانهم من وظائفهم تبدو أنها سوف تكون قهرية ،
ومن ثم غير مقبولة . عندما يوضع المرء في مثل هذه الظروف القهرية
أساساً والتي تتطلب الاختيار ما بين الوظيفة والتدخل في خصوصياته ، لا
توفر الظروف الصحيحة لأن يوافق المرء بحرية حقيقة إن السياسات التي
يضعها أصحاب الأعمال بصورة منفردة ، سوف تكون أيضاً غير مقبولة
يبدو العمل مع العاملين لوضع سياسة الشركة الطريقة الوحيدة لضمان أن
السياسة سوف تكون منصفة للطرفين . سوف يكون الإشعار المسبق
بالاختبار مطلوباً أيضاً لإعطاء العاملين حرية الاختيار للإحجام عن تعاطي
المخدرات . يفضل منع تعاطي المخدرات أخلاقياً عن معاقبة المتعاطين لها ،
لأن هذا المنهج يعامل العاملين علي أساس أنهم مؤهلون لاتخاذ قرارات
رشيدة ومدروسة .

يبدو من المستحسن أيضاً وضع المزيد من القيود الإجرائية . يجب
أن يخطر العاملون بنتائج الاختبار . يجب أن يكون من حقهم الاعتراض
علي النتائج (ربما عن طريق المزيد من الاختبارات لدي معمل تحليل
مستقل) ، ويجب مراعاة سرية المعلومات التي تنتج عن الاختبارات .
تلخيصاً ، القيود المفروضة علي تقدير صاحب العمل يمكن أن تشتق من
طبيعة عقد التوظيف والاعتراف بأن اختبار المخدرات تبرره الرغبة في منع
الضرر ، وليس الرغبة في معاقبة الفعل الخاطئ .

الادعاءات غير القانونية The Illegality Contention

عند هذه النقطة ، يجب أن يلاحظ النقاد بأن السلوك الذي يسعى الاختبار إلى رده أو منعه ، هو أساساً غير قانوني . لا يجب أن يببالغ صاحب العمل في حقه في حماية العامل . حقيقة أن أحد العاملين يأتي أفعالاً غير قانونية ، يجب أن يعطى صاحب العمل الحق في الحصول على تلك المعلومات حول حياة العامل الخاصة . ولذلك ، ليس مجرد تعاطي المخدرات قد يثير التهديد بإلحاق الضرر بالآخرين ، . ولكن مرة أخرى ، سوف نفترض بأن النشاط غير القانوني في حد ذاته يهدد الآخرين . ولكن مرة أخرى ، سوف نفترض بأن النشاط غير القانوني في حد ذاته لا يرتبط بأداء الوظيفة . في أحسن الأحوال ، يجب أن تكون سجلات الإدانة مرتبطة بالموضوع ، ولكن لأن اختبارات المخدرات يديرها أصحاب أعمال خاصة ، فإننا لا نتجاهل فقط مسألة الإدانة ، ولكننا نتجاهل أيضاً حقيقة أن العامل قد ألقى القبض عليه بدعوى قيامه بنشاط غير قانوني .

الأكثر من هذا ، حتى إذا لم تم الاعتراف بتوفير كل أنواع الحماية المستحقة لعملية الإدانة ، وكان هناك أيضاً اعتراف بالذنب ، فإن ذلك لا يزال بعيداً عن تدعيم حق أصحاب الأعمال في معرفة كل الأنشطة غير القانونية التي يقترفها العاملون .

فكر في المثال التالي : افترض أنك قد استأجرت مراجع حسابات تتضمن مهمته الشهادة بصحة واستقامة سجلات شركتك المالية والضرائبية . بالتأكيد الأمانة الشخصية لهذا الفرد مسألة حيوية للأداء الملائم للوظيفة . هل يسمح لصاحب العمل ، بموافقة أو دون موافقة العامل ، أن يجري مراجعة علي عائدات ضرائب العامل الشخصية ؟ بالتأكيد ، إذا اكتشفنا أن هذا

الشخص قد غش في عائدات الضرائب الشخصية فسوف يكون لدينا دليل علي نشاط غير قانوني والذي يرتبط بقدرة الشخص علي أداء الوظيفة .

إذا أخذنا في الاعتبار مسئولية المرء القانونية حول نشره بيانات مزورة ، فإن أنشطة العامل غير القانونية تثير أيضاً تهديداً إلي الآخرين .

ولكن بالتأكيد السماح لأفراد بصفتهم الشخصية لكي يراجعوا عائدات ضرائب العامل ، هو تدخل سافر كوسيلة لاكتشاف معلومات حول أمانة ذلك العامل .

بالتأكيد سوف لا تسمح الحكومة ، أية حكومة ، بهذا الانتهاك لسرية خصوصيات العامل . بنفس المنطق ، لا ينبغي أن تسمح باختبار المخدرات .

لماذا يجب حماية عائدات الضرائب بطرق لا تتوفر لبول أو دم العامل ، وهذا ما يثير أسئلة مهمة عن العدالة . لسوء الحظ ، سوف يأخذنا هذا السؤال ، إلي ما وراء نطاق أهداف هذا الفصل .

الطوعية الإدارية .

Voluntariness

المشكلة الأخيرة التي تركناها دون معالجة تهتم بموافقة العامل طوعاً وبارادته . يري معظم العاملين ، أن إعطائهم الاختيار بين الخضوع لاختبار المخدرات أو فقد الوظيفة نتيجة رفض طلب صاحب العمل ليس اختياراً بالمرّة . أننا نعتقد أن مثل هذه القرارات أقل من أن تكون طوعاً ، ومن ثم ، لا يمكن لأصحاب العمل الهروب من انتقاداتنا لمجرد أنهم أضافوا إلي عقد التوظيف بند اختبار المخدرات . الأكثر من هذا ، يوجد ما يدعو إلي الاعتقاد بأن أولئك الذين يكونون في مسيس الحاجة إلي الأمن الوظيفي ، سوف يكونون هم الأكثر احتمالاً لأن يطلب منهم الإذعان لاختبار المخدرات .

العاملون المهنيون ، وأصحاب المهارات العالية ، والذين يشغلون وظائف

توصف بأنها الأعلى تنقلاً ، والأكثر أمناً ، يكونون في مركز أقوى لمقاومة مثل هذا التدخل ، منهم في حالة من هم أقل مهارة ، والأسهل في استبدالهم . هذا هو السبب في أنه لا ينبغي أن نتوقع اختبار الجراحين أو الطيارين ، ولا ينبغي أن يدهشنا حينما نجد عمال المصانع والخدمات العامة يخضعون لاختبار المخدرات . أيضا ، يثور هنا سؤال خطير حول العدالة .

يبدو أن تعاطي المخدرات واختبار المخدرات هما الآن يمثلان أزمتهما الاجتماعية الأحدث . يبذل السياسيون ، وسائل الإعلام ، وأصحاب الأعمال الكثير من الوقت والجهود في تناول هذه الأزمة . ومع ذلك ، وبدون شك ، نفقد المزيد من الأرواح ، الصحة ، والأموال بسبب إدمان الكحوليات منها في حالة تعاطي مارجوانا ، الكوكائين والمواد المخدرة الأخرى . نحن نفضل أن نكون حريصين في تناولنا الموضوعات التي تثار من ذلك الاهتمام الاجتماعي الانتقائي . سوف ندع معلقين اجتماعيين آخرين للتفكير التأملي حول الأسباب وراء ذلك الحجم من التدقيق والتمحيص الذي حظي به تعاطي المخدرات بينما جرائم أصحاب الياقات البيضاء الأخرى ، وتعاطي الكحوليات تم تجاهلها . إن قلقنا عند هذه النقطة يشير إلي أن مثل هذه الملاحقة القانونية الانتقائية تفترض وجود الاستبداد والظلم الذي يجب أن يوقفنا للبحث عن الإنصاف والعدالة .

تلخيصا ، لقد رأينا حينئذ أن تعاطي المخدرات ليس دائما مرتبطا بالوظيفة ، وأنه عندما يكون تعاطي المخدرات غير مرتبط بالوظيفة ، فإن المعلومات عنه ليست بالتأكيد مرتبطة بالوظيفة . في حالة الأداء ، قد يكون تعاطي المخدرات سببا في بعض انخفاض في الأداء ، ولكن الأداء نفسه هو المرتبط بموقف العامل ، وليس ما يعيق أو يمكن العامل من أداء مهام وظيفته . فيما يتعلق بإمكانية الضرر الذي يمكن أن يحدثه العامل الذي يكون

تحت تأثير المخدرات ، يبدو هنا أن تعاطي المخدرات مرتبط بالوظيفة ، وفي هذه الحالة قد يكون اختبار المخدرات لمنع الضرر مشروعاً . ولكن كيف يكون هذا عملياً ، فهذه مسألة أخرى . قد يبدو أن اختبارات المهارة الحركية أو المهارة الذهنية المعيارية والتي تعطي قبل استلام مهام الوظيفة مباشرة أكثر فعالية في منع الضرر ، ما لم يستجج المرء بأن تعاطي المخدرات بصورة ثابتة ، وبالضرورة يؤدي إلي الضرر . يجب علي المرء أن يحترم الأفراد في أي نظام ، من أجل نجاح ذلك النظام . لا يمكن أن يقوم المرء بدور ضابط الشرطة في كل شيء . قد تساعد الاختبارات العشوائية صاحب العمل علي اكتشاف الذي يتعاطون المخدرات ، ويستغني عن القليل لكي يعاجل الضرر المستقبلي المتوقع ، ولكن هل الضرر الذي يتم تفاديه كاف لتجاهل حقوق سرية خصوصيات الأفراد الأبرياء والتغلب علي حالات إساءة الاستخدام المحتملة للسلطة ؟ تبدو الإجابة " لا "

من الواضح أن الطريقة الأفضل تتطلب وضع سياسة لمراجعة الأمن والسلامة قبل استلام المهام الوظيفية مباشرة . اجعل الجراح أو الطيار أو سائق الأتوبيس يخضعون لاختبارات مهارة الحركة و المهارة الذهنية قبل العمل . السبب في نقص المهارة ؛ أي نقص هو الذي يؤدي إلي الضرر يمثل في الواقع مسألة ثانوية .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

- 1- هل العلاقة بين العامل وصاحب العمل " أساساً تعاقدية " ؟ إذا كانت كذلك ، ما هي مضامين هذا علي أخلاقيات منظمات الأعمال ؟
- 2- هل للعامل الحق في سرية خصوصياته ؟ اشرح لماذا " نعم " ولماذا " لا " . إذا كان هذا حق ، أعط أمثلة من إجراءات أو سياسات صاحب العمل التي يمكن أو تنتهك هذا الحق .
- 3- هل توافق علي أن السؤال المحوري المتعلق باختبار المخدرات في التوظيف هو ما إذا كانت

- المعلومات المطلوبة مرتبطة بالوظيفة ؟ هل توجد أسباب أخرى لاختبار المخدرات والتي لا تستند إلى هذا الموضوع ؟
- 4- هل اقتنعت بأسباب Des Jardin and Dusk a لرفض حجة أداء الوظيفة من أجل إجراء اختبار المخدرات ؟ اشرح لماذا " نعم " ولماذا " لا " .
- 5- ما مدى جدية الخطر الذي يثيره تعاطي العامل للمخدرات ؟ هل توافق علي وجود حدود مهمة بالنسبة لحجة " منع الضرر " بالنسبة لاختبار المخدرات ؟
- 6- بفترض أن اختبار المخدرات مبرر في ظروف معينة ، ما هي القيود الإجرائية ، إذا كانت هناك ، التي توضع علي الاختبار ، ولماذا ؟
- 7- هل كان Des Jardin and Dusk a علي حق عندما ذكرا بأن عدم قانونية تعاطي المخدرات غير مرتبطة بالموضوع ؟
- 8- ما مدى طواعية الإرادة التي تعتقدها في موافقة العامل علي اختبار المخدرات ؟ هل الموافقة طوعاً وبإرادة العامل الحرة مسألة مهمة أخلاقياً ؟
- 9- ما الخطوات التي تعتقد أنه يجب علي أصحاب الأعمال اتخاذها للتعامل مع مشكلة تعاطي العامل للمخدرات ؟

اقتراحات لمزيد من القراءة

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

Two good, recent essays—one defending drug testing, the other arguing against it—are Michael Cranford, "Drug Testing and the Right to Privacy: Arguing the Ethics of Workplace Drug Testing," *Journal of Business Ethics* 17 (November 1998), and John R. Rowan, "Limitations on the Moral Permissibility of Employee Drug Testing," *Business and Professional Ethics Journal* 19 (Summer 2000). Also useful are Douglas Birsch, "The Universal Drug Testing of Employees," *Business and Professional Ethics Journal* 14 (Fall 1995), and Nicholas J. Caste, "Drug Testing and Productivity," *Journal of Business Ethics* 11 (April 1992).

أخلاقيات البيع

The Ethics of Sales

Thomas L. Carson

ما هي الالتزامات الأخلاقية لأفراد القوي البيعية ؟ بعد تفسير ونقد إحدى الإجابات المهمة على هذا السؤال (تلك الخاصة من David Holley) يقدم Thomas L. Carson أستاذ الفلسفة بجامعة Loyola في مدينة Chicago نظريته الخاصة والتي تحدد أربعة واجبات أخلاقية لأفراد القوي البيعية . يفترض Carson بأن نظريته توفر نتائج وجيهة بديهية في حالات واقعية ، ولكنها تتفادى ضعف منهج Holley ، وأنها تفسر لماذا الأفراد المختلفون في القوي البيعية لديهم واجبات مختلفة تجاه عملائهم . ويستمر في افتراضاته بأن الترجمة الأكثر وجاهة للقاعدة الذهبية تدعم نظريته . إنه ينتهي بمناقشة أمثلة عديدة والتي تشرح وتوضح نظريته .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

- 1- ما هو الفرق بين الكذب والخداع ؟ طبقاً ما يراه Carson ، هل حجب المعلومات بشكل خداعاً ؟ ماذا عن إخفاء المعلومات ؟
- 2- هو مبدأ تحذير أو تنبيه المشتري ؟ ما هي قابلية السلع للتجارة ؟
- 3- ب Holley بأن أفراد القوي البيعية مطلوبون لتفادي الظروف المحبطة للتبادلات المقبولة . ماذا يعنى " بالتبادلات المقبولة " ؟
- 4- الانتقادات الثلاثة التي وجهها Carson إلى ما كتبه Holley ؟
- 5- لما يراه Carson ما هي الواجبات الأربعة الخاصة بالأفراد القوي البيعية ؟ اشرح لماذا تدعم القاعدة الذهبية .

أخلاقيات المبيعات موضوع مهم ، ولكنه مهمل في أخلاقيات منظمات الأعمال. تقريباً 10 في المائة من القوي العاملة في الولايات المتحدة الأمريكية منخرطون في المبيعات . يضاف إلى ذلك ، معظمنا ، في مناسبات معينة يبيع متعلقات مهمة لديه مثل السيارات والعقارات . لأن المبيعات سيطر عليها منذ وقت طويل مبدأ " تحذير أو تنبيه المشتري " ، فإن المناقشات حول أخلاقيات المبيعات عادة تركز علي حجب المعلومات والسؤال " أي أنواع المعلومات يلتزم الفرد في القوي البيعية بالكشف عنها للعملاء ؟ تمثل ورقة David Holley واحدة من أفضل المعالجات لهذا الموضوع ، والتي ترجمة عنوانها " التقييم الأخلاقي للممارسات البيعية " . في هذا الفصل ، شرحت نظرية Holley مقترحاً انتقادات عديدة ، ثم أعدت صياغة لما اعتقدت أنه نظرية أكثر استحساناً حول واجبات أفراد القوي البيعية . تتجنب نظريتي الاعتراضات التي أثيرها Holley ، وتؤدي إلي نتائج مستحسنة بديهيها ، عندما تطبق علي الحالات الواقعية . أدافع أيضاً عن نظريتي باللجوء إلى القاعدة الذهبية ، وأقدم دفاعاً عن صياغة القاعدة الذهبية التي ألبأ إليها .

تمهيد : خريطة طريق إلى المفاهيم

Preliminaries : A Conceptual Roadmap

نريد أن نفرق بين الكذب ، الخداع ، حجب المعلومات ، وإخفاء المعلومات . الخداع ، بالتقريب ، جعل شخصاً ما يتبنى عن قصد معتقدات زائفة . نقول

التعريفات المعيارية الواردة في القواميس عن الكذب ، أنه بيان مزيف بقصد خداع الآخرين " نريد أن نضيف شرطاً ثالثاً لهذا التعريف ، ونقول أنه لكي يكون البيان المزيف كذباً ، فإن الشخص الذي يصنعه ، يجب أن يعرف أو يعتقد بأنه مزيف . يوفر الشرط الثالث اختلافاً في الحالات التي يحاول فيها شخص ما أن يخدع شخصاً آخر باستخدام بيان زائف ، والذي يعتقد خطأ "أنه صحيح". لا شئ في هذا الفصل يعتمد علي هذا الموضوع . يتطلب الكذب ، افتراضاً وجود النية في خداع الآخرين . أُعبر عن شكوكي حول هذا في (Carson (1998 - ولكن الأكاذيب التي لا تنجح في جعل الآخرين يتبنون اعتقادات مزيفة ليست من وقائع الخداع . تتضمن كلمة " خداع " النجاح في جعل الآخرين يتبنون اعتقادات زائفة ، ولكن الكذب غالباً لا ينجح في تحقيق الخداع . الفرق الآخر بين الكذب والخداع يتمثل في أنه ، بينما الكذب يجب أن يكون بياناً مزيفاً ، فإن الخداع لا يتضمن بيانات كاذبة ، يمكن أن تكون البيانات الحقيقية خادعة . وهناك أشكال كثيرة من الخداع لا تتضمن إعداد أية أنواع من البيانات . ولذلك ، وقائع كثيرة من الخداع لا تشكل حالات كذب . لا يشكل حجب المعلومات خداعاً . أنه ليس من الحالات التي تجعل شخصاً ما يتبنى معتقدات زائفة ، أنه فقط مجرد حالة من الفشل لتصحيح معتقدات زائفة أو معلومات ناقصة . علي الجانب الآخر إخفاء المعلومات بصورة نشيطة ومتكررة غالباً يشكل خداعاً للآخرين .

المبدأ القانوني العام لتحذير أو تنبيه

المشتري (الضمانات والتنبيه القضائي)

The Common Law Principle of Caveat Emptor

طبقاً للمبدأ القانوني العام لتحذير أو تنبيه المشتري ، البائعون غير مطالبين بإخطار المشتريين المرتقبين حول خصائص السلع التي يبيعونها . تحت مبدأ تحذير أو تنبيه المشتري ، فإن المبيعات وعقود البيع تعتبر نافذة قانوناً حتى إذا لم يخطر البائع المشتري بالعيوب الخطيرة في البضاعة المباعة . المشترون أنفسهم مسئولون بتحديد جودة البضاعة التي يشترونها . يضاف إلي ذلك ، أن القانون الإنجليزي العام يستلزم أحياناً تنفيذ المبيعات ، في الحالات التي قدم فيها البائعون بيانات مزيفة أو مضللة فيما يتعلق بالبضاعة المباعة (464-Atiyah 465) .

حالياً ، كل الولايات الأمريكية تعمل بمقتضى القانون التجاري الموحد لعام 1968 يحدد (قسم 313 - 2) فكرة ضمانات البائعين (Preston 52) . ينص القانون علي أن كل التأكيدات والبيانات الواقعية حول البضاعة المباعة تمثل ضمانات . يعني هذا بأن المبيعات لا تعتبر قانونية أو واجبة النفاذ ، إذا قدم البائع بيانات مزيفة عن البضاعة التي يبيعها . لقد طور النظام القانوني الأمريكي مفهوم " الضمني " (في مقابل المعبر عنه أو الصريح) . الضمانات الضمنية هي حدود ذات أهمية علي مبدأ " تحذير أو تنبيه المشتري " طبقاً للقانون التجاري الموحد ، أية تعاملات تحمل في طياتها الضمانات الضمنية التالية :

(1) - أن البائع يمتلك السلع التي يبيعها .

(2) - وأن السلع " قابلة للتجارة " بمعنى مناسبة للغرض الذي تباع من أجله (56 - 57 - Preston) .

الكثير من التشريعات المحلية تطلب من الأفراد الذين يبيعون عقارات أن يخطرأوا المشترين بكل العيوب الخطيرة المعروفة عن العقار الذي يبيعهونه . هذه التشريعات هي أيضا حدود ذات أهمية علي مبدأ " تحذير أو تنبيه المشتري " .

تقع ممارسات المبيعات الزائفة أيضا تحت نطاق سلطة هيئة التجارة الفيدرالية . تمنع هذه الهيئة ممارسات المبيعات المزيفة ، والتي من المحتمل إنها تضلل عملياً العميل الواعي (بيان هيئة التجارة الفيدرالية 1983) .

يتبنى الكثير من أفراد القوي البيعية التطابق مع القانون لكي يكونوا مثلاً للالتزام الأخلاقي في تصرفاتهم ، ويدعون أنه ليس عليهم واجب أخلاقي لتزويد المشترين بالمعلومات حول السلع التي يبيعونها فيما عدا المعلومات التي يتطلبها القانون بالنسبة للمبيعات الواجبة التنفيذ .

نظرية Holley

تقوم نظرية Holley علي مفهوم تبادلات السوق ذات المنفعة التطوعية أو المشتركة . إنه يقول بأن التبادلات التطوعية تحدث " فقط إذا " تم استيفاء الشروط التالية (ينظر Holley إلي شروطه علي أنها " ضرورية " بالنسبة للتبادلات المقبولة) :

1- يفهم كل من البائع والمشتري ما الذي يسلمانه وما الذي يستلمانه في المقابل .

2- لا يجبر كل من البائع أو المشتري علي الدخول التبادلي كنتيجة للقهر ، بدائل مقيدة بشدة ، أو قيود علي القدرة علي الاختيار .

3- يكون كل من البائع والمشتري قادرين في وقت التبادل علي اتخاذ أحكام رشيدة حول تكلفة وفوائد التبادل (Holley 463) .

تعبر هذه الشروط الثلاثة عن درجات الرضا . التبادل المثالي تتشكل أطرافه من أفراد لديهم المعلومات الكافية ، والعقلانية الكافية ، ويدخلون التبادل بكامل حريتهم وإرادتهم (Holley 464) . ومع ذلك ، من النادر تلبية متطلبات شروط التبادل المثالي . يدعي Holley ، إنه لا يزال في الإمكان تحقيق " تبادل مقبول " إذا كانت الأطراف لديها " المعلومات الكافية، العقلانية الكافية ، ومتحررة من الإجبار "

وطبقاً لما يراه Holley " الواجب الأساسي لأفراد القوي البيعية تجاه العملاء يتمثل في تقاضى تفويض شروط التبادل المقبول (Holley 464) . عادة يفنقر العملاء إلي المعلومات اللازمة للتبادلات المقبولة . بسبب التعقيد فسي كثير من السلع والخدمات . سوف لا يكشف الفحص الدقيق بالضرورة عن مشكلات أو عيوب المنتجات . طبقاً لرؤية Holley ، " مبدأ تحذير وتنبيه المشتري " ليس مقبولاً كمبدأ أخلاقي لأن العملاء تتقصم عادة المعلومات اللازمة للتبادلات المقبولة . في مثل هذه المواقف يصبح السؤال حينئذ : أي أنواع المعلومات يحتاج إليها أفراد القوي البيعية لتزويد المشتريين بها لضمان أن المشتري لديه المعلومات الكافية ؟ يحاول Holley الإجابة علي هذا السؤال في الفقرة التالية التي يلجأ فيها إلي القاعدة الذهبية :

التحديد الدقيق لحجم المعلومات اللازمة لتزويد المشتريين بها ليست دائماً مسألة قطعية . بصفة عامة ، يجب أن نعتمد علي تقديرنا الذاتي لما سوف يبرد الفرد المعقول (المشتري) معرفته . وكدليل إرشادي عملي يجب علي فرد المبيعات أن يفكر ، " ماذا سوف احتاج إلي معرفته ، إذا كنت أفكر في شئ هذا المنتج ؟

يتطلب هذا المبدأ الكثير من المهارة والبراعة ، وربما أكثر مما يدرك Holley . من المفترض أن معظم الناس العقلانيين سوف يريدون أن

يعرفوا معلومات ضخمة عن الأشياء التي يفكرون في شرائها . قد يريدون معرفة " كل شيء " مرتبط بقرار إذا ما كان عليهم شراء أو عدم شراء شيء ما (المزيد عن هذه النقطة حالاً) .

حالات النقد لنظرية Holley

Criticisms of Holley

أولاً ، عندما لا يسمح الوقت ، فإن فرد القوي البيعية لا يستطيع أن يلتزم أخلاقياً بتوفير كل المعلومات الضرورية لضمان أن العملاء حصلوا علي المعلومات الكافية (كل المعلومات التي يريدها الشخص العقلاني لكي يعرف إذا ما كان في موقف المشتري) . في كثير من الحالات سوف يريد العملاء العقلانيين معرفة الكثير من المعلومات . في كثير من الأحيان لا يكون لديهم الوقت لإعطاء كل العملاء كل المعلومات التي يراها Holley ضرورية لإتمام تبادل مقبول . دائماً لا يعرف أفراد القوي البيعية كل المعلومات التي يحتاجها المشتري من أجل تبادل مقبول . لا يمكن أن يكون من واجب الشخص أداء ما هو مستحيل - بيان أن شخصاً ما " يجب " أن يفعل عملاً معيناً يتضمن أن الشخص يستطيع القيام بهذا العمل . يضاف إلي ذلك ، في كثير من الحالات لا يعرف فرد المبيعات الكثير عن حالة المشتري المعرفية لكي يحدد المعلومات التي يحتاج إليها المشتري لكي تتوفر لديه المعلومات الكافية . يجب أن يعرف البائع بأن المشتري يحتاج إلي معلومات محددة لكي يكون علي دراية بالمعلومات الكافية ، ولكنه لا يعرف إذا ما كان المشتري لديه تلك المعلومات . قد يجيب المرء بأن أفراد القوي البيعية " يجب " أن يعرفوا كل المعلومات اللازمة لإتمام التبادلات الملائمة . ومع ذلك ، في الامتحانات ، ليس هذا الرأي مستحب ، لا يستطيع فرد القوي البيعية في

متجر ضخمة للتجزئة ، أن يكون ملماً بكل المعلومات عن السلع التي يبيعها .
عادة يكون من المستحيل علي بائعي العقارات ، وبائعي السيارات المستعملة
أن يعرفوا الكثير عن ظروف المنازل أو السيارات التي يبيعونها أو
الإصلاحات باهظة التكاليف التي سوف تحتاج إليها .

ثانياً ، تتضمن نظرية Holley أن البائع في متجر سوف يكون
ملتزماً أن يحيط العملاء علماً بأن سلعة معينة في متجره تباع بسعر أقل لدي
المتجر المنافس ، إذا كان يعرف بأن هذه حقيقة (بافتراض أن البائع سوف
يريد أن يعرف من أين يمكنه الحصول عليها بأرخص الأسعار ، وبأ
فتراض ، وبافتراض أنه هو نفسه يفكر في شراء السلعة) أفراد القوي البيعية
ليسوا ملزمين لتقديم مثل هذا النوع من المعلومات ، بل سوف يكون من
الخطأ أن يقدموا علي مثل هذا الفعل . ثالثاً ، يبدو أنه يترتب علي نظرية
Holley نتائج غير مقبولة في الحالات التي تكون فيها البدائل أمام المشتري
مقيدة بشدة . لنفترض أن شخصاً ما ذا دخل متواضع جداً يريد أن يشتري
منزلاً في مدينة صغيرة . ولأنه لا يوجد غير منزل واحد للبيع في حدود
المبلغ المتاح لديه ، فإن مجال اختياره سوف يكون مقيداً جداً . طبقاً لما يراه
Holley ، لا يمكن أن تكون هناك تبادلات مقبولة ، لأنه لم يتم تلبية الشرط
رقم (2) . ومع ذلك ، غير واضح ما يعتقد حول ما يجب علي البائع أن
يفعله في مثل هذه الحالات . ليس من المتوقع أن يزيل البائع تلك القيود
بإعطاء المشتري أموالاً أو ببناء المزيد من المنازل في المدينة . يبدو أن
وجهة نظر Holley تتضمن أنه سوف يكون من الخطأ أن يبيع أي شخص
أو يؤجر منزلاً لمثل هذا المشتري المرتقب . هذه النتيجة غير مقبولة .

نحو نظرية أكثر استحسانا

حول أخلاقيات المبيعات

Toward A More Plausible Theory About The Ethics of Sales

إنني أعتقد أن أفراد القوي البيعية من بين مهامهم الوظيفية الواجبات الأخلاقية التالية ، التي تتضمن الحديث عن المعلومات عند تعاملهم مع العملاء الكبار الراشدين (الحالات التي تضم الأطفال والكبار غير الراشدين تماماً تثير مشكلات خاصة سوف لا أحاول تناولها هنا) .

1- يجب أن يزود أفراد القوي البيعية المشترين بتحذيرات واحتياطات السلامة والأمان عن السلع التي يبيعونها . (أحيانا يكون كافيا أن يلفت البائعون انتباه المشترين إلى التحذيرات والاحتياطات المكتوبة والتي ترفق مع السلع والخدمات المعينة . إذا كان المشترين يفهمون بالفعل الأخطار والاحتياطات المعنية ، تكون هذه التحذيرات غير ضرورية)

2- يجب أن يحجم البائعون عن الكذب والخداع عند تعاملهم مع العملاء .

3- بقدر ما تسمع به قيود معرفتهم ووقتهم ، يجب على أفراد القوي البيعية أن يجيبوا بالكامل على الأسئلة المتعلقة بالسلع والخدمات التي يبيعونها . يجب أن يجيبوا على الأسئلة مباشرة ، ولا يتهربوا منها أو يحجبوا المعلومات التي يسأل عنها المشترين (حتى لو كانت الإجابات تقلل من احتمال إجراء تبادلات بيعية ناجحة) . أفراد القوي البيعية ملتزمون بالإجابة على الأسئلة حول السلع والخدمات التي يبيعونها . ومع ذلك ، فإنهم لديهم المبررات في رفض الإجابة على الأسئلة التي سوف تتطلب منهم الكشف عن

السلع والخدمات التي يقدمها المنافسون ، أو إعطاء معلومات عن البائعين الآخرين .

4- لا ينبغي أن يحاول أفراد القوي البيعية توجيه العملاء إلي المشتريات التي لديهم سبب للاعتقاد بأنها سوف يترتب عليها أضرار للمشتريين (ومنها الأضرار المالية) ، أو أن العملاء سوف يندمون علي شرائها .

توجد بالضرورة واجبات بديهية يمكن أن تتصارع مع واجبات أخرى ، وأحيانا تهيمن عليها واجبات أخرى . الواجب البديهي هو الواجب الحقيقي للمرء ، في حالة غياب الواجبات المتصارعة ذات الأهمية الأكبر أو المتساوية . علي سبيل المثال ، واجبي البديهي للمحافظة علي وعودي هو واجبي الحقيقي في حالة غياب الواجبات ذات الأهمية الأكبر أو المتساوية . ما سبق ذكره هو قائمة الواجبات التي تمثل الحد الأدنى لأفراد القوي البيعية والتي تتعلق بالكشف عن المعلومات . إنني أعتقد أن ما يلي يدخل أيضا ضمن واجبات أفراد القوي البيعية البديهية ، ولكنني أقل تأكيدا بأن هذه المبادئ يمكن تبريرها :

5- لا ينبغي أن يحاول أفراد القوي البيعية بيع سلع أو خدمات للعملاء ، والتي يمكن أن يكون لدي البائعين سبب للاعتقاد بأنها سوف يترتب عليها أضرار للعملاء أو أن العملاء سوف يندمون علي شرائها ، دون إعطاء العملاء الأسباب التي تجعلهم يعتقدون ذلك ، (لا يكون هذا الواجب قائما ، إذا كان لدي البائع أسباب قوية للاعتقاد بأن العميل لديه بالفعل المعلومات التي نتحدث عنها)

6- لا ينبغي أن يبيع أفراد القوي البيعية بنودا يعرفون أنها معيبة أو رديئة الجودة دون تنبيه العملاء إليها (لا يكون هذا الواجب قائما ، إذا كان من المتوقع أن المشتري يدرك رداءة جودة ما يشتريه)

إنني أرى أن ما جاء في الواجبات من 1 إلى 4 يمثل حججاً قوية ، ولكنني ليست متأكداً بأنني أستطيع تبرير الواجبات 5 ، 6 . اعتقد أن هناك من لا يوافق علي 5 ، 6 (ليس لدي الكثير الذي أستطيع قوله حول 5 ، 6 ، في هذا المقام . أنظر (Carson (2001) لمناقشات افتراضات حجج 5 ، 6 . يوجد بعض الارتباطات المهمة بين الواجبات 2 ، 4 ، 6 . إن الكذب والخداع في المبيعات ليس قاصراً علي الكذب أو الخداع الذي يوجه إلي العملاء حول السلع التي يبيعها المرء . يعطي كثير من أفراد قوي البيع فكرة خاطئة عن دوافعهم الخاصة تجاه المستهلكين أو العملاء . تقريبا كل أفراد القوي البيعية يسعون إلي إشاعة جو من الثقة مع المستهلكين أو العملاء . ويدعون تصريحاً أو تلميحاً بأنهم يعملون لمصلحة المستهلكين أو العملاء . يطلب أفراد القوي البيعية من العملاء أن يتقبلوا تقديراتهم حول ما هو أفضل بالنسبة للعملاء . يري معظم أفراد القوي البيعية أن اكتساب ثقة العملاء أو المستهلكين مسألة جوهرية لنجاحهم . كثير من أفراد القوي البيعية ليسوا مهتمين بمساعدة العملاء ، بالطريقة التي يقدمون بها أنفسهم . الفرد من القوي البيعية الذي يشوه دوافعه ونواياه تجاه العملاء ينتهك القاعدة (2) . هذا التزام بين طلب الثقة والعذر في نفس الوقت هو نوع من الخيانة . في الحالات العادية ، تمنع القواعد المضادة للكذب والخداع فقط أفراد المبيعات من توجيه العملاء نحو السلع والخدمات التي لديهم أسباب للاعتقاد أنها سوف تكون سيئة بالنسبة لأولئك العملاء . من الصعب توجيه شخص ما بهذه الطريقة دون كذب أو خداع . بمعنى ، القول بأنك تعتقد بأن منتجاً معيناً هو الأفضل لشخص ما ، بينما أنك مؤمن بأن هذه ليست الحقيقة . تنطبق نفس الملاحظات علي بيع السلع المعيبة . غالباً ، من المستحيل أن تفعل هذا دون

الكذب أو الخداع علي العملاء . عمليا ، معظم الانتهاكات للقواعد (4) و (6) هي أيضا انتهاكات للقاعدة (2) .

تبريرات من أجل نظريتي *A Justification for My Theory*

تؤدي القواعد من (1) إلي (4) نتائج مستحسنة بديها في الحالات العملية وبتقادي كل الاعتراضات التي رفعتها ضد Holley . إنها قابلة أيضا للتبرير باللجوء إلي القاعدة الذهبية . القواعد من (1) إلي (4) إذا أخذت مجتمعة تعطينا نظرية مستحسنة بديها عن واجبات أفراد القوي البيعية . فيما يتعلق بالكشف عن المعلومات ؛ إنها تعطي نتائج أكثر قبولاً في الحالات الواقعية منها في حالة نظرية Holley . إنها يمكن أن تساعد علي تقديم بيان عن الحالات التي يبدو فيها تصرف أفراد المبيعات خاطئاً بصورة جلية ، بمعنى حالات الكذب ، الخداع ، وتوجيه العملاء إلي قرارات ضارة . علي خلاف نظرية Holley ، لا تتطلب القواعد من (1) إلي (4) واجبات غير معقولة من أفراد المبيعات . إنها لا تكلف أفراد المبيعات بتوفير معلومات ليست لديهم أو إنفاق المزيد من الوقت مع العملاء أكثر مما يستطيعونه . أو إنها تطلب منهم أن يكشفوا عن مزايا السلع التي يبيعها المنافسون .

يضاف إلي ذلك ، تشرح نظريتي لماذا يكون لدي الأفراد المختلفين في القوي البيعية أنواع مختلفة من الواجبات تجاه عملائهم . علي سبيل المثال ، لدي سمامرة العقارات ، واجب تزويد العملاء بمزيد من المعلومات عما هو الحال مع البائعين الذي يبيعون بنودا غير مكلفة في متاجر الهدايا . تفسر نظريتي هذه الاختلافات في البنود التالية :

- 1- معرفة وخبرة أكبر لدي سمسار العقارات ؛
- 2- تخصيص كمية من الوقت الذي يوفره سمسار العقارات للتعامل ؛
- 3- الأهمية الضخمة لشراء منزل عنها في حالة شراء هدية صغيرة ،
والضرر أو الفائدة للمشتري ؛ (وفي بعض الحالات) .
- 4- المطالبات الضمنية أو الصريحة التي لسماسة العقارات من المشتريين
المحتملين بصفتهم - سماسة العقارات - يعملون نيابة عنهم (من النادر أن
يكون للبائعين في محلات الهدايا مثل هذه المطالبات) .

القاعدة الذهبية

اعتقد أن القاعدة الذهبية تفسر بصورة أكثر استحساناً كمبدأ للتطبيق والتناغم
الذاتي (أولئك الذين ينتهكون القاعدة الذهبية مذنبون بالتناقض الذاتي) .
يمكن تبرير الترجمة التالية للقاعدة الذهبية .

القاعدة الذهبية : يتطلب التطبيق والتناغم الذاتي ، أنك إذا اعتقدت بأنه سوف يكون
مسموحاً أخلاقياً أن يفعل شخص ما تصرفاً معيناً مع شخص آخر ، حينئذ ، يجب أن
توافق أن يفعل شخص ما آخر نفس التصرف معك في ظروف معاكسة بصورة ملائمة.

كيف تدعم القاعدة الذهبية نظريتي

عندما نأخذ القاعدة الذهبية في الاعتبار ، فإن أي حكم أخلاقي متناغم ذاتياً
ورشيد والذي يعطي تقييماً لالتزامات أفراد القوي البيعية الأخلاقية سوف
يقبل القواعد من (1) إلي (4) كواجبات بديهية . أدرس كل من هذه
الواجبات علي حدة :

1- كل منا لديه خوف من الكوارث المحيطة بنا في العالم ؛ ونحن نعتمد
علي آخرين لتحذيرنا من تلك الكوارث . قليل من الناس الذين يبقون علي قيد

الحياة حتى سن البلوغ ولا يشيرون إلي أن ذلك يرجع إلي تحذيرات الآخرين عن أشياء مثل السيارات القادمة بسرعة ، أسلاك الكهرباء المكشوفة ، اقتراب الأعاصير . لا أحد ممن يقدرون حياتهم يستطيع القول بأمانة أنه علي استعداد لقبول صمت الآخرين وعدم تحذيره من الأخطار .

2- فرد المبيعات مثله مثل أي شخص آخر ، يحتاج إلي معلومات صحيحة لكي يتصرف بفعالية لتحقيق أهدافه ، ويشبع مصالحه . إنه ليس علي استعداد للتصرف علي أساس معلومات مزيفة ، وبالتالي فهو غير مستعد لكي يخدعه الآخرون أو يكذبون عليه حول موضوعات ترتبط بقراراته في أماكن السوق . إنه غير مستعد لقبول أعضاء من مهن أخرى (مثل المحاماة أو الطب) يجعلون الكذب والخداع وسيلة لتضليله وابتزاز أمواله مقابل ذلك .

3- لدي أفراد القوي البيعية أسئلة أيضا حول السلع والخدمات التي يشترونها هم أنفسهم . إنهم لا يستطيعون القول بأنهم علي استعداد لقبول تجاهل أو رفض الآخرين الإجابة علي تلك الأسئلة . إننا نريد أن يجيب أفراد المبيعات علي أسئلتنا وإلا سوف لا نسألهم . إننا غير مستعدين لقبول تهرب أو إجمام أفراد المبيعات عن الإجابة علي أسئلتنا . [استطراداً للحديث . تسمح القاعدة (3) لأفراد القوي البيعية رفض الإجابة علي الأسئلة التي سوف تجبرهم علي تقديم معلومات عن المنافسين . لماذا يجب أن نقول هذا ؟ لماذا لم نقل بدلاً من ذلك ، بأنه علي أفراد المبيعات الالتزام بالرد علي كل الأسئلة التي يطرحها العملاء ؟ الإجابة كالاتي : تصرفات فرد القوي البيعية تؤثر علي كل من العملاء وصاحب العمل . عند تطبيق القاعدة الذهبية علي هذا الموضوع ، فإنه لا يستطيع أن يسأل فقط عن نوع المعلومات التي سوف يريدها إذا كان في مكان العميل [يضع Holley السؤال بهذه الطريقة بالضبط] . تستطيع القاعدة (3) أن تحسن من ذلك التصرف ، ولكنها

تتناوله بصورة لطيفة . الشخص غير المهتم ، والذي لم يكن يحاول أن يعطي تفضيلاً ما لمصالح أفراد المبيعات ، أصحاب العمل ، أو العملاء يمكنه أن يدعم القاعدة (3) كسياسة لكي يتبعها أفراد المبيعات . أننا نستطيع ويجب أن ندرك شرعية مطلب أصحاب الأعمال للولاء . أن الدور الذي يقوم به المحامي أو الوكيل عن شخص ما والذي يبيع أشياء معينة ، هو دور مشروع داخل حدود معينة - تقريباً كل منا علي استعداد لقبول السماسرة للعمل كوكلاء عنا . يستطيع الشخص العاقل أن يتفق علي فكرة أن كل فرد عليه أن يتبنى المبادئ كذلك الواردة في القاعدة (3) [

4- كل منا معرض إلي أن يغرر به آخرون ويدفعونه للقيام بأشياء تضره . لا يستطيع أحد قبول فكرة أن أفراد آخرون (أو أفراد القوي البيعية) يغررون بنا ويدفعوننا لفعل أشياء تضر بنا ، بينما نعمل ذلك لصالحهم الخاص . إن أفراد القوي البيعية الذين يدعون أنه سوف يكون مسموحاً لهم أن يجعلوا من ذلك سياسة لخداع العملاء ؛ النقاعس عن تحذيرهم حول الأخطار ، تجنب الإجابة علي أسئلتهم أو التبرير بهم ودفعهم للقيام بأشياء تضر بهم ، بينما القيام بذلك يمثل ميزة لهم يكونون غير منسجمين ذاتياً ، لأنهم ليسوا علي استعداد للسماح للآخرين لفعل نفس الشيء معهم . يجب أن يسمحوا بأن القواعد من (1) إلي (4) هي واجبات أخلاقية بديهية .

القواعد من (1) إلي (4) مجرد واجبات بديهية . تستطيع القاعدة الذهبية أن تعلق الحالات التي تم فيها تجاهل القواعد من (1) إلي (4) نتيجة وجود واجبات أخرى أكثر أهمية . علي سبيل المثال ، أننا سوف نكون علي استعداد لقبول انتهاك القواعد من (1) إلي (4) إذا كان فعل هذا ضرورياً من أجل أن ينقذ أفراد آخرون حياة شخص ما برئ . عملياً ، انتهاك القواعد (1) ، (2) ، (3) ، (4) مسموح به فقط ، في حالات

نادرة جداً . من النادر أن تبرر المصالح المالية لأفراد القوي البيعية انتهاك القواعد من (1) إلي (4) . الحقيقة بأن فرد المبيعات يستطيع تحصيل أموال أكثر نتيجة انتهاك أي من القواعد من (1) إلي (4) سوف لا تبرر له انتهاك أي منها ، ما لم يكن عليه التزامات مالية ضاغطة جداً ، ولا يمكنه تلبيتها بطريقة أخرى . غالباً ، يحتاج أفراد القوي البيعية إلي تحقيق حصص بيعية محددة كحد أدنى لتفادي الاستغناء عن عملهم . لنفرض أن أحد أفراد المبيعات يحتاج إلي أن تجعل انتهاك المبادئ من (1) إلي (4) سياسة خاصة به لكي يحقق حصته البيعية ويحتفظ بوظيفته . هل سوف يبرر هذا انتهاكه للقواعد من (1) إلي (4) ؟ " ممكن " . ولكن لكي تصبح هذه الحالة مبررة ، يجب تلبية الشروط التالية :

(1) أن يكون لديه التزامات أخلاقية مثل توفير الغذاء والمأوى لأسرته التي يعمل من أجلها (الحاجة إلي الأموال لنقل أسرته إلي مسكن فاخر ذي تكلفة باهظة أو أخذهم إلي رحلة حول العالم ، سوف لا تبرر هذا الانتهاك للمبادئ من (1) إلي (4) .

(ب) أنه لا يستطيع الحصول علي وظيفة أخرى والتي تمكنه من تلبية التزاماته بدون انتهاك المبادئ المذكورة (أو واجبات أخرى علي نفس الدرجة من الأهمية) ، أولئك الأفراد الذين لا يستطيعون المحافظة علي وظائفهم البيعية أو كسب دخل ملائم دون انتهاك المبادئ من (1) إلي (4) يجب أن يبحثوا عن مجالات أخرى للتوظيف .

دفاع عن تفسير القاعدة الذهبية

الذي استخدم سابقاً

حجتي كالاتي :

1- يتطلب الانسجام والتناغم الذاتي ، أنه عندما تعتقد سوف يكون من المسموح به أخلاقياً لشخص ما أن يأتي بتصرف ما مع شخص آخر ، حينئذ يجب أن تقر بأنه سوف يكون مسموحاً أخلاقياً لشخص ما أن يفعل نفس الشيء معك في ظروف مماثلة بصورة ملائمة .

2- يتطلب الانسجام والتناغم الذاتي ، إنه عندما تعتقد سوف يكون من المسموح به أخلاقياً لشخص ما أن يأتي بتصرف ما معك في ظروف معينة، حينئذ يجب أن توافق له بأن يأتي هذا التصرف في تلك الظروف .

ولذلك ، القاعدة الذهبية . يتطلب الانسجام الذاتي إنك إذا اعتقدت إنه سوف يكون مسموحاً أخلاقياً لشخص ما للقيام بتصرف ما مع شخص آخر ، حينئذ يجب أن توافق (ولا تعارض) لشخص ما أن يأتي نفس التصرف معك ، في ظروف مماثلة بصورة ملائمة (هذه الحجة تتبع نفس الحجة التي قدمها (Gensler 89-90) .

هذه الحجة صحيحة ، بمعنى الاستنتاج يأتي من المقدمات ، وكلتا المقدمتين صحيحتين . كلتا المقدمتين متطلباتها منسجمة . تتناول المقدمة (1) الأسئلة حول الانسجام الخاص بالمعتقدات الأخلاقية المختلفة للشخص . تتناول المقدمة (2) الأسئلة حول ما إذا كانت معتقدات الشخص الأخلاقية منسجمة مع معتقداته وتصرفاته . يمكن أن تكون اتجاهاتنا وتصرفاتنا منسجمة أو متعارضة مع الأحكام الأخلاقية التي نقبلها .

المقدمة (1)

تسير المقدمة (1) علي نهج " المبدأ القابل للتعميم " أو أنها ترجمة أكثر اختصاراً لنفس المبدأ . فيما يلي التذكير بالمبدأ كما يلي :

- يتطلب الانسجام الذاتي أنه ، إذا أصدر المرء حكماً أخلاقياً حول حالة معينة حينئذ علي المرء أن يصدر نفس الحكم الأخلاقي علي أية وقائع مماثلة، ما لم يوجد هناك اختلاف ملائم أخلاقياً بين الاثنين .

المقدمة (1) مبدأ الانسجام للحكم علي إمكانية السماح الأخلاقي للتصرفات . علي العكس من ذلك " المبدأ القابل للتعميم " يتكلم عن الانسجام لأي نوع من الأحكام الأخلاقية بما في ذلك الأحكام بمدى جودة أو سوء الأشياء .

المقدمة (2)

كيف سوف نفهم ما يعنيه مصطلح " الموافقة علي " شئ ما ؟ لأغراض دراستنا الحالية لا ينبغي أن نأخذ الموافقة علي شئ ما علي نفس المعني الذي تعنيه الرغبة في الشيء أو محاولة امتلاكه . تفكيرني بأنه من المسموح به أخلاقياً أن تهزمني في لعبة الشطرنج لا تلزمني أن أرغب في ذلك ، ولا تلزمني باللعب لكي اسمح لك بأن تهزمني . الموافقة علي تصرف ما يشبه كثيراً عدم الاعتراض عليه ، عدم نقده ، عدم الاستياء منه في حالة قيام شخص ما بفعله . إذا اعتقدت بأنه مسموح لك بأن تهزمني في الشطرنج حينئذ لا أستطيع أن اعترض علي هزيمتك لي . أنني أكون غير منسجم ذاتياً إذا اعترضت علي قيامك بفعل شئ ما آخذه علي أنه مسموح به أخلاقياً . إذا ادعيت أنه مسموح لشخص ما لفعل شئ ما مع شخص آخر ، فإنني لا أستطيع أن اعترض إذا شخص ما آخر فعل نفس الشيء معي في ظروف

مماثلة بصورة ملائمة . خلاصة تطبيقي للقاعدة الذهبية علي مجال المبيعات، أنه لأننا نعترض بالتأكيد علي أفراد القوي البيعية أن يقوموا بأفعال مثل الكذب علينا ، خداعنا ، عدم الرد علي أسئلتنا ، فإننا لا نكون منسجمين ذاتيا عندما نقول أنه مسموح أخلاقيا لهم أن يفعلوا هذه الأشياء .

أمثلة

سوف أناقش العديد من الحالات لتفسير وتوضيح نظريتي .

المثال (أ)

أنني أبيع سيارة مستعملة أعرف أن الفرامل بها سيئة ، وهذا أحد الأسباب التي تدفعني إلي بيع السيارة . إنك لم تطرح علي أية أسئلة عن السيارة ، وأنا أبيعها لك دون أن أحيطك علماً بالمشكلة التي في الفرامل .

المثال (ب)

إنني أبيع سيارة مستعملة تعاني من بداية التشغيل في الجو البارد . ولقد رتبت أنت أن تفحص السيارة في صباح أحد الأيام الباردة جداً . إنني لا أملك جراج ولذلك فإن السيارة في الخارج في البرد القارس . بصعوبة ، أبدأ في تشغيل السيارة ، وأقودها لمدة نصف ساعة قبل أن تصل لفحصها ، ثم أغطيها بكمية من الثلج لأجعلها تبدو وكأنها لم تستخدم منذ اليوم السابق . كان الموتور لا يزال ساخنا عند قدومك ، وتبدأ السيارة في التشغيل سريعاً . حينئذ تشتري السيارة ، مع ملاحظة أنك في حاجة إلي سيارة تبدأ في دوران

محركها سريعا في البرد لكي تذهب إلي عملك ، حيث أنك ليس لديك جراج خاص .

المثال (ج)

أثناء عملي كبائع ، أتصنع الاهتمام الودي لمصالح العميل . أقول " سوف أحاول مساعدتك علي الحصول علي المنتج الأكثر ملاءمة لحاجاتك ، لا أريدك أن تدفع المزيد من الأموال أكثر مما يجب . خذ الوقت الذي تريده " . يصدقني العميل ، ولكنه خدع في الواقع . لا تعنيني مصالحه في قليل أو كثير . أريد فقط أن أبيع له البند الأعلى سعراً بأسرع ما يمكن . في الواقع ، لا أحب العميل ، بل إنني احتقره .

في المثال (١) قد انتهكت القاعدة (1) ووضعت المشتري ، وسائقي السيارة ، والركاب ، والمترجلين في خطر . في المثال (ب) انتهكت القاعدة (2) والقاعدة (5) . في المثال (ج) انتهكت القاعدة (2). في غياب الالتزامات المتصارعة التي تكون علي الأقل أكثر أهمية من القواعد التي انتهكها ، فإن تصرفاتي في الأمثلة من ١ إلي ج خاطئة أخلاقياً .

المثال (د) : الحالة الأطول (حالة واقعية)

في عام 1980 تسلمت زمالة لمدة عام في " المنحة القومية للإنسانيات " تدفع المنحة مرتبي الأساسي ، ولكنها لا تدفع المزايا العينية والنقدية التي أحصل عليها . أخبرني أحد الأشخاص الذي يعمل في مكتب المزايا في الجامعة بأنني لدي الاختيار لكي استمر في التأمين الصحي من خلال الجامعة إذا دفعت الأقساط المستحقة من أموالى الخاصة . أخبرت موظف المزايا ،

بأن هذا المبلغ كان تافهاً ، وأنتي أستطيع أن يكون تصرفي أفضل إذا ذهبت إلي شركة تأمين خاصة . ذهبت إلي وكيل شركة تأمين Prudential وكان هذا الوكيل يدعى A.O.Mokarem أخبرته بأنني أبحث عن وثيقة تأمين طبي لمدة عام لتغطيتي أثناء فترة الزمالة ، وأنتي خططت لاستئناف وثيقة الجامعة عند عودتي إلي التدريس . (توفر الجامعة هذه الوثيقة بلا مقابل لكل الذين يعملون في التدريس) . لقد عرض عليّ وثيقة Prudential والتي تكلف نصف تكلفة وثيقة الجامعة . شرح لي الوثيقة . طلبت منه أن يستوفي الاستثمارات والنماذج لكي أستطيع شراء الوثيقة ، ثم أخبرني أن هناك مشكلة محتملة يجب أن أفكر فيها . قال الآتي بصراحة :

- أنك سوف تريد أن تعود إلي وثيقتك المجانية في الجامعة . عند عودتك إلي التدريس وثيقة Prudential وثيقة تنتهي بعد عام . إذا تعرضت إلي مشكلات طبية خطيرة أثناء العام القادم . سوف تعتبرك شركة Prudential " غير مؤمن " ولن تكون علي استعداد لمنحك وثيقة صحية في المستقبل إذا اشتريت وثيقة الشركة ، فقد تصادف نفس المشكلات مع وثيقة الجامعة . حيث أنك سوف تسقط هذه الوثيقة " باختيارك " ، فسوف لا يكون لديهم الحق لتدوين طلبك لإعادة التأمين عليك مرة أخرى . إذا تعرضت لمشكلة طبية خطيرة في العام القادم ، يمكن أن يكون قرارهم التأميني " رفض كامل " مع طلبهم توقيع بعض التنازلات الاختيارية أو إبعادك من سجلاتهم التأمينية أو " في أحسن الأحوال " تعليق تغطيتك ومعاملتك كمؤمن جديد ، والتي سوف لا تغطي أية ظروف صحية سابقة إلي أن يمر سنة علي الوثيقة الجديدة . إذا تركت وثيقتي الصحية الحالية لمدة عام ، فإنني أخاطر بالتعرض بظروف صحية باهظة التكاليف والتي سوف لا توجد شركة تأمين علي استعداد لتغطيتها . سوف تكون هذه مخاطرة شديدة الغباء لاتخاذها . لذلك ، قد شكرته كثيراً ، وابتلعت عزتي بنفسي ، وعدت أدراجي لتجديد التغطية التأمينية الصحية من خلال الجامعة . لم اشتر أبداً أية وثيقة من السيد Mokarem ، ولم تتوفر أية فرصة لإرسال أي حالات تأمين إليه .

لقد ناقشت هذه الحالة مع فصول دراسية عديدة خلال الأعوام الماضية ، إنها تثير عادة مناقشات حيوية . لا يعتقد معظم طلبتي أن السيد Mokarem كان ملزماً أخلاقياً أن يفعل ما فعله ، ولكنهم يعتقدون أن ما فعله لم يكن أيضاً خطأ - انهم ينظرون إلي تصرفاته علي أنها من النوافل (ما هو أزيد من المفروض) ، أو فوق وفيما وراء ما يتطلبه الواجب الوظيفي.

رؤيتي حول المثال (د)

انطلاقاً من نظرتي ، هذه حالة صعبة للتقييم ، إذا كانت القواعد من (1) إلي (4) هي فقط واجبات الفرد في القوي البيعية والتي تتعلق بالكشف عن المعلومات ، حينئذ لم يكن السيد / Mokarem ملزماً لإحاطتي علماً بموضوع التأمينات كما فعل . (في هذه الحالة كانت المعلومات الخاضعة للدراسة تتحدث عن منتج متنافس - وثيقة التأمين الصحي في الجامعة) إذا كانت القاعدة (5) الواجب البديهي لأفراد القوي البيعية ، حينئذ (بافتراض أنه لم يكن لديه أي واجبات أخلاقية متصارعة ذات أهمية أكبر أو متساوية) فقد كان من واجبه أن يحيطني علماً كما فعل ، مع أخذ كل الظروف في الاعتبار ، وحيث أنني غير متأكد من أن القاعدة (5) يمكن تبريرها ، فإنني لا أستطيع القول إذا ما كان السيد / Mokarem ملزماً أن يفعل ما فعل ، وإذا كانت تصرفاته تعتبر من النوافل (فوق ما هو مفروض) تصور هذه الحالة جزءاً مما هو معرض للخطر في السؤال الذي يدور حول ما إذا كانت القاعدة (5) تمثل واجب بديهي لأفراد القوي البيعية .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

- 1- هل سبق أن تعرضت لتصرف غير أخلاقي من جانب فرد في القوي البيعية ؟ هل هذا التصرف واسع الانتشار ، أم أن معظم أفراد المبيعات يحاولون أن يكون سلوكهم أخلاقياً ؟ متى تأتي تصرفات أفراد القوي البيعية في صورة غير أخلاقية ، ما الذي يفسر هذا ، و ما الذي يمكن فعله إزاء ذلك ؟
- 2- قيم انتقادياً ما جاء في انتقادات Carson إزاء نظرية Holley . هل تراها مقنعة ؟ .
- 3- هل قواعد Carson من (1) إلى (4) توفر تقريراً أكثر استصفاً لأخلاقيات المبيعات عنه في حالة ما فعله نظرية Holley ؟ اشرح لماذا " نعم " ولماذا " لا " . هل توافق على أن التصرفات الواردة في الأمثلة (1) ، (ب) ، (ج) خاطئة أخلاقياً ؟
- 4- هل تفسير Carson للقاعدة الذهبية أفضل طريقة لفهمها ؟ في رأيك ، هل القاعدة الذهبية مبدأ أساسي في الأخلاق ؟ اشرح لماذا " نعم " ولماذا " لا " ما هي المضامين التي تشتمل عليها القاعدة الذهبية بالنسبة لأفراد القوي البيعية ؟
- 5- يعتقد Carson أنه قدم حالة قوية للقواعد من (1) إلى (4) ، ولكن الناس العطاء يمكن أن يختلفوا معه حول القاعدة (5) والقاعدة (6) . في رأيك ، هل من واجبات أفراد القوي البيعية اتباع كل من القاعدة (5) والقاعدة (6) ؟ في المثال (د) هل كان السيد / Mokarem ملزماً أخلاقياً للفعل ما فعل ؟
- 6- هل يواجه أفراد القوي البيعية موضوعات أخلاقية لم تجب عليها نظرية Carson ؟ إذا كان كذلك ، أعط مثلاً .

المراجع

REFERENCES

- Atiyah, P. S. (1979) *The Rise and Fall of Freedom of Contract*. Oxford: The Clarendon Press.
- Carson, Thomas. (1988) "On the definition of lying: a reply to Jones and revisions." *Journal of Business Ethics*, 7: 509-14.
- Carson, Thomas. (2001) "Deception and withholding information in sales." *Business Ethics Quarterly* 11: 275-306.
- FTC policy statement on deception. (1983—still current) Available on the Web at: <http://www.ftc.gov/bcp/guides/guides.htm> then click on FTC Policy Statement on Deception.
- Gensler, Harry. (1986) "A Kantian argument against abortion." *Philosophical Studies* 49: 83-98.
- Holley, David. (1993) "A moral evaluation of sales practices." In Tom Beau-champ and Norman Bowie, eds., *Ethical Theory and Business*, fourth edition, 462-72. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Preston, Ivan. (1975) *The Great American Blow-up: Puffery in Advertising and Selling*. Madison: University of Wisconsin Press. 1975.

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

David M. H. L. 's essay, "A rvloral Evaluation ofialei Pracltts," g mally appeared in *Business and Professional Ethics journal* 5 (Fall 1, Holley rcvisH? the issue in "Inlurma&Gn Disclou^un^ ii> Sales," of *Business Ethics* T 7 iApril 1998| and rplies in ("irson in "Al-ternative Approaches to Applied Ethics: A Response tn Carsun's Cri-tique," *Business Etbics Quarterly* 12 (January 2002). For further discussion of the ethics of sales, se^ lame5 M, tbcjpr ,ind Mithael I. Mordcn, "Pdemali&m in [hp MaTkelpLa. Should 3 Salesman Be His Buyer's Keeper?" *journal of Business Ethics* 7 May 1988)H Kefry S. Walters, "Limited Rite, mail bin dnd the l^ontiu^ Pi I ate Plight." *loit'njl ofBwuntfn Ethics & fr)e.irenibeT* 1 969), and George Brockway, "Llmitprl Paterrul-i&in and (he Sales persun: A Recon^ ifl^r. it ion " *Journal ofBusiness Eth\LS* 12 (April T993).

الفصل التاسع

الحالة الأخلاقية غير القطعية ضد إعلانات المناورة والاحتيال

Michael J. Phillips

John Kenneth ونقاد آخرون للإعلانات قد أكدوا في كتاباتهم وأحاديثهم العامة أن الإعلانات تتلاعب بحاجاتنا ومخاوفنا ، بما يزيد من نزوعنا إلى الاستهلاك ، والتحكم في قراراتنا الشرائية الشخصية . إذا افترضنا لإثراء المناقشة بأن نقاد الإعلانات محقون بالنسبة لفعاليتها ، فإن Michael J. Phillips ، الأستاذ المتقاعد في إدارة الأعمال بجامعة أديوتا ، يقدم أربعة مداخل هجومية محتملة على إعلانات المناورة والاحتيال ، كل منها من منظور أخلاقي مختلف . وبعبارة أخرى ، بأن إعلانات المناورة والاحتيال لها نتائج سلبية بالنسبة للمنفعة . إنها تقلل من شأن الاستقلال الشخصي ، وأنها تنتهك قاعدة Kant في الضرورة القطعية وأنها تضعف الفضيلة الشخصية لكل من الممارسين والضحايا . إنه يستنتج بعد دراسته لدفاع متحيز نهائي يدعم إعلانات المناورة والاحتيال ، أنه على الرغم من الإشكالية الأخلاقية للممارسة ، فهناك مساحة معقولة للشك حول شروره ، وأنه لا يوجد أساس محدد بصورة كاملة لإدانتته .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

- 1- ما هي " إعلانات المناورة والاحتيال " ؟ ما هو " الإعلان المشترك " ؟
- 2- يشير تأثير الاعتمادية " كما يراه Galbraith إلى العلاقة بين حاجات المستهلك والإنتاج . ما هو بالضبط تأثير الاعتمادية ؟
- 3- اشرح عبارة Theodore Levitt بأن " الوعود والصور الذهنية التي ندفعنا إليها الإعلانات التخليقية تشبه كمنتج المواد المادية ذاتها . " بأي طريقة يدافع الكاتب عن إعلانات المناورة والاحتيال ؟
- 4- أورد Hare حجتين نقلتا عن Kant ضد إعلانات المناورة والاحتيال (استناداً إلى الطرق المختلفة التي يصوغ بها Kant قاعدته للضرورة القطعية) ما هما ؟

يكشف هذا الفصل المضامين الأخلاقية بأن المعلنين " يستغلون النطاق الواسع لمخاوف " حاجات البشر ويحتالون عليها بنجاح " إنه يبدأ بتعريف معنى المصطلح " إعلانات المناورة والاحتيال " . ثم يؤكد الفصل علي أغراض المناقشة بأن إعلانات المناورة والاحتيال تحقق نجاحاً ملحوظاً. لقد وضعت تحديداً ، افتراضيين مثيرين للجدل حول مثل هذه الإعلانات :

(1) إنها تلعب دوراً محورياً في زيادة الرغبة العامة في الاستهلاك .

(2) إنها تؤثر بقوة في قرارات الشراء الفردية للمستهلك . يذهب هذا الفصل ، انطلاقاً من الحجم الهائل للأراء المنشورة ضد إعلانات المناورة والاحتيال إلي الاستفسار حول ما إذا كان الافتراضيان أو أي منهما يبرر إدانة هذه الإعلانات ، وبدراسة أربع حالات نقد أخلاقية للإعلانات التي تناور وتحتال أخلاقياً ، انتهيت إلي أن إعلانات المناورة والاحتيال تمثل الممارسة الأكثر إشكالية . إذا كانت التأكيدات الاحتمالية صحيحة في الأخلاق فإن الأفضلية تدعم بقوة النتيجة بأن إعلانات المناورة والاحتيال خاطئة . ومع ذلك ، لا يزال هناك مساحة من الشك حول شرورها . كما في حالات القنص (في الصيد) الذي يبدو سهلاً ، والذي يتواري سريعاً عن أعين الصياد ، فإن إعلانات المناورة والاحتيال تتقاضي الضربة الساحقة النظيفة التي سوف تبرر إدانته بصورة مطلقة .

ما هي إعلانات المناورة و الاحتيال ؟

What is Manipulative Advertising

... ما هي إذن ، إعلانات المناورة والاحتيال ؟ أنني أعرف " إعلانات المناورة والاحتيال " بأنها تلك الإعلانات التي تحاول تغيير إدراكات العملاء بصورة مرضية عن السلع المعطن عنها وذلك باللجوء إلي عوامل أخرى غير الخصائص المادية للمنتج والأداء الوظيفي . لا يوجد خط دقيق فاصل بين مثل هذه الإعلانات ، والإعلانات غير المناورة الاحتيالية ؛ حتى الإعلانات الإعلامية الخالصة ، ليس من المحتمل أن تصور الأفراد الجاذبين أو الظروف المحيطة المحبطة . ليس أيضا من الواضح نسبة الإعلانات الأمريكية التي يمكن تصنيفها بصدق علي أنها إعلانات مناورة احتيالية . يكفي القول بأن تلك النسبة بالتأكيد هي نسبة ذات دلالة تقريبا . كما سوف نري ، يبدو أن نقاد الإعلانات أحيانا يعتقدون أن كلها إعلانات مناورة واحتيال .

ربما ، المثال الأكثر شيوعاً عن إعلانات المناورة الإحتيالية هو الأسلوب الذي قدمه (1987) John Waide وأطلق عليه " الإعلان الترابطي " يحاول المعلنون الذين يستخدمون هذا الأسلوب التأثير بصورة مرضية علي إدراكات المستهلك نحو منتج معين بربطه بمنفعة غير نسوبقية (مثل ، الاقتناع ، الجنس ، النشاط ، القوة ، المكانة ، الصداقة ، أو العائلة) والتي لا يمكن أن يوفرها المنتج بذاته بصورة عادية . بشراء المنتج ، تفترض إعلاناته ، أن المستهلك سوف يحصل إلي حد ما ، علي المنفعة غير النسوبقية . يصف Michael Schudson هذه الشكل المعتاد للإعلان كالتالي: " يقول الإعلان نمطيا : اشتريني وأنت سوف تتغلب علي حالات القلق التي حدثتك عنها الآن ، أو " اشتريني ، وأنت سوف تسعد بالحياة " أو

" اشتريني ، وكل شئ يصبح سهلاً بالنسبة لك " أو " تعالي وانفق القليل من الأموال هو شارك هذا المجتمع حيث الحرية ، الاختيار ، الابتكارات ، والوفرة " (1986) . من خلال مثل هذه الحلقات الترابطية بين المنتج والمنفعة غير التسويقية ، فإن الإعلان الترابطي يسعى إلي زيادة القيمة المدركة للمنتج ، ولذلك يستحث علي شرائه ، لأن هذه الارتباطات (علي سبيل المثال ، الربط بين المشروبات الغازية و السيدات الحسنوات) لا تحدث تأثيراً ملحوظاً بصفة عامة . مثل هذه الإعلانات أبعد ما تكون عن الإقناع المنطقي .

تأثير إعلانات المناورة الإحتيالية

ماذا يفكر النقاد

في القسم السابق ، حاولت وصف إعلانات المناورة الإحتيالية في ضوء جهود البائعين ، بدلاً من إنجازاتهم الفعلية . ولكن هل إعلانات المناورة الإحتيالية تؤثر بنجاح علي العملاء ؟ كما هو متوقع ، عادة ، يجيب نقاد الإعلانات علي هذا السؤال بالإيجاب ربما المثال الأكثر شهرة يأتي من الفصل (11) من كتاب John Kenneth Galbraith والذي ترجمة عنوانه " مجتمع الوفرة " ، حيث وصف تأثيره الإعتماذي المشهور .

قد يوصف تأثير Galbraith الإعتماذي من خلال الطريقة التي تخلق بها عملية إنتاج السلع الاستهلاكية حاجات المستهلك وتشبعها (1958.158) . ويتزنم الكاتب " هذه الحاجات هي في الواقع ثمرة الإنتاج ، والتي سوف ينكرها القليل من الأكاديميين الجادين " جزئياً ، هذه الحاجات تنتج عن المحاكاة ، حيث أنه بالنسبة للبعض ، زيادة الإنتاج تعني زيادة

الاستهلاك ، بل أنه قد يتبعها المزيد من الاستهلاك ، حيث يسير البعض على نفس النهج (155 - 154) . ولكن الإعلان والعملية البيعية توفر المزيد من الربط المباشر بين الإنتاج و حاجات المستهلك . يقول Galbraith ، أن هذه الممارسات :

- لا يمكن أن توفق بين الفكرة الاستقلالية التي تحدد الرغبات ، لأن وظيفتها الأساسية تتمثل في خلق الرغبات ... يتم هذا بواسطة منتج السلع أو توصياته . توجد علاقة تجريبية عريضة بين ما ينفق على إنتاج السلع الاستهلاكية وما ينفق في تفاعل الرغبات من أجل تلك الإنتاج . يجب تقديم السلعة الاستهلاكية الجديدة بحملة إعلانية مناسبة لإثارة الاهتمام بها : يجب تمهيد الممر إلى توسيع المنتجات عن طريق التوسع الملامم في ميزانية الإعلانات . إن منافذ تصنيع المنتج ليست أكبر أهمية في استراتيجية مشروع الأعمال الحديث من منافذ تصنيع الطلب على المنتج (156 - 155) .

ولذلك ، بالنسبة لما يراه Galbraith ، الإعلان بصفة عامة مناورة واحتيال . في " مجتمع الوفرة " من الواضح أن الإعلان يعمل أساساً للترويج لمجموع الطلب ، بدلاً من تحويل الطلب من علاقة تجارية إلى أخرى . يسير كثير من نقاد الإعلانات على نهج Galbraith ، وذلك بالتركيز على كيفية أن ينشئ الإعلان الناس اجتماعياً لتبني القيم الاستهلاكية .

من كل هذا ، تصبح الخطوة قصيرة جداً إلى فكرة أن الإعلان يلعب دوراً محورياً في تشكيل وتدعيم المجتمع الحديث ذي الوفرة المادية ، على الأقل ، وبصورة ضمنية ، يشبه بعض المهتمين بهذا الموضوع المجتمع بألة ضخمة و التي تهدف إلى تحويل الموارد الطبيعية إلى منتجات للمستهلك . لكي تعمل الآلة على وجه صحيح ، يجب تحفيز مكوناتها البشرية على أداء الدور المنوط بهم لإنتاج تلك السلع والخدمات . يمكن إنجاز هذا من خلال : (1) أن نزرع في أذهان البشر رغبة قوية بالنسبة لسلع المستهلك (2) أن يطلب من الناس القيام بأعمالهم للحصول على الأموال اللازمة لشراء تلك

المنتجات افترض Galbraith أن هذه القواعد التي تمثل الضروريات الاجتماعية القطعية للإنتاج والاستهلاك تجعل العامل - المستهلك يشبه الساقية التي تضخ المياه التي تحافظ علي بقاء و استمرار حركتها بجهودها الذاتية .

علي الرغم من أن قادة منظمات الأعمال يقيّمون الموضوع عادة بصورة مختلفة ، فإنهم غالبا يدعّمون الحجة بأن الإعلان محوري للرفاهية والازدهار . كتب William H . Genge رئيس مجلس إدارة شركة اتصالات Ketchum معلقاً علي النفقات الإعلانية في صناعة الأغذية السريعة :

- أنني أنظر إلي ملايين الدولارات التي تنفقها شركات صناعة الأغذية السريعة (بعض شركات تجارة التجزئة) علي أنها ظاهرة صحية وضرورية للاستهلاك الذي يجعل اقتصادنا الأكثر دينامية وإنتاجية في العالم .

يتحدث بعض الناس كما لو كانت ميزانيات الإعلانات تبديد للأموال غير المنتجة . إن المعألة لا تحتاج إلي أكثر من سؤال لدحض تلك الحجة . السؤال هو : أين تذهب الأموال ؟ الإجابة هي : أنها توفر الوظائف والحيوية لمئات الآلاف من الناس - ليس فقط في قطاع الإعلان والاتصالات ، ولكن لكل الأفراد العاملين في شركات الأغذية السريعة ، وفي الواقع ، كل منظمات التسويق (59 - 58 و 1985) .

" ولذلك ، استنتج Genge ، " الإنفاق الضخم علي الإعلانات ليس سوء تخصيص للموارد الاقتصادية . إنه في الواقع تخصيص حيوي ، والقوة الدافعة وراء الاستهلاك ، خلق الوظائف والرفاهية " (59) .

إن الإعلانات التي تتلور وتحتال بكفاءة لخلق مجتمع استهلاكي ، تكون أيضا قادرة علي تحديد قرارات شراء المستهلكين بصفتهم الفردية ، في الغالب الأعم ، افترض سوف يؤدي هذا إلي اختيارات للعلامة التجارية داخل

فئة منتجات معينة علي الرغم من أن الإعلان يوجه الناس أيضا في اتجاه منتجات معينة ، ويبعدهم عن أخرى

افتراضات وخطة الهجوم

كما قد رأينا حالاً ، كثير من نقاد الإعلان يقولون أنه يحدث تنشئة اجتماعية لكسي يعيش الناس حياة الاستهلاك . والبعض ينظر إليه أنه ذو تأثير قوي علي قرارات الفرد بخصوص المنتج أو العلامة التجارية . وحتى عندما يؤثر الإعلان بقوة علي قرارات المستهلك ، فإنه لا يمكن القول بأن أي إعلان محدد لا يجبر بصور ثابتة علي شراء المنتج الذي يعلن عنه . السبب في ذلك ، أن الإعلان عن منتج معين مجرد أحد عوامل كثيرة - وخاصة الإعلانات المتنافسة - والتي تؤثر علي المستهلكين (347 و 1961 ، Hagek) . لنفس السبب العام ، من الصعب تقييم دور الإعلان في جعل الناس مستهلكين في كل أوقات حياتهم

علي الرغم من هذه الصعوبات ، فإن هذا الفصل يفترض لصالح المناقشة بأن إعلانات المناورة والتحايل تعمل بنجاح واقعي . ومن ثم ، فإنني افترض بأن هذا الإعلان يؤثر بقوة علي القرارات الفردية للمشتري ، وأنه يلعب دوراً محورياً في خلق الاتجاهات الاستهلاكية بين الناس . ومع ذلك ، في أي من كلتا الحالتين ، لا أرغب في تحديد كل الروابط في السلسلة السببية التي من خلالها يؤدي إعلان المناورة والتحايل دوره . بصفة خاصة، أنني لا أضع أية افتراضات حول السمات الشخصية التي تجعل المستهلكين يستجيبون إلي إعلانات المناورة التحايلية . فيما بعد في هذا الفصل ، علي سبيل المثال ، أتناول إمكانية أن ينجح إعلان المناورة التحايلية لأن المستهلكين يريدونه ويحتاجون إليه .

عند العمل تحت الافتراضات المذكورة في الفقرة السابقة ، فإنني أتناول الآن دراسة أربع حالات ممكنة للهجوم علي إعلانات المناورة التحايلية : (1) لها نتائج سلبية علي المنفعة (2) تقلل من شأن الاستقلالية الشخصية (3) تنتهك قاعدة Kant الخاصة بالضرورة القطعية (4) تضعف الفضيلة الشخصية للممارسين لهذه الإعلانات وضحاياها . تناولت أيضاً واحداً من الدفاعات الجديرة عن الإعلان المناور التحايلي : حتى مع عدم وجود شخص أخلاقي يمكن أن يختاره الإعلان المناور التحايلي- ، فإن التخلص من هذه النوع من الإعلانات سوف يكون أكثر سوءاً من استمراره . مع كل حالة من حالات الهجوم علي إعلانات المناورة التحايلية ، فإنني افترض مصداقية القيمة الأخلاقية المرتبطة بالموضوع أو النظرية الأخلاقية، وبالتالي استبعاد حالات الدفاع عن الإعلان المناور التحايلي الذي يهاجم القيمة أو النظرية ذاتها

مذهب النفعية

كما ذكر حالاً ، يفترض هذا الفصل أن الإعلان يمكن أن يناور ويتحايل علي الناس بطريقتين متميزتين : (1) بتثشتهم اجتماعياً لكي يتبنوا القيم الاستهلاكية ؛ (2) بفرض قرارات الفرد الشرائية . من أهم حالات النقد النفعية والموجهة إلي الإعلان المناور التحايلي يبدو أنه يتضمن أساساً التأثير الأول . يعالج النقد الآخر التأثير الثاني أناقش الآن كلا من حالات الهجوم النفعية هذه بالترتيب . خلال المناقشة أقارن بصراحة أو ضمناً عالمي المفترض حيث يوجد الإعلان المناور التحايلي وهو هنا فعال ، مع عالم آخر ، حيث كل الإعلانات هي فقط إعلامية .

مضامين التأثير الإعتادي

في "مجتمع الوفرة" أعلن Galbraith عن نفسه كناقذ لمجتمع المستهلكين وأعماله . لكي يكون نقده مقنعا ، كان عليه أن يقاوم حجة أن إنتاج أمريكا الهائل من السلع الاستهلاكية يمكن تبريره بسبب أن الناس تريده ، تتمتع به ، وتطلبه . تطلب هذا أن يقلل من شأن علي الأقل اعتقادين واسعي الانتشار (1) أن رغبات المستهلك واقعا مستقلة بذاتها ؛ (2) أنه يحقق إشباعا لافتة. كما قد رأينا سابقاً ، فقد هاجم الاعتقاد الأول عندما أكد أن رغبات المستهلك تخلفها عملية الإنتاج والتي من خلالها يتم إشباع هذه الرغبات ، مع وجود الإعلان كمولد أساسي لتلك الرغبات . مكنت هذه الحجة Galbraith من التأكيد علي أن الإعلان سيئ لأنه ينكر الاستقلالية ، ولكنه يبدو أنه لم يدعم تلك النقطة . بدلاً من ذلك ، أكد علي أن إشباع الإعلان للرغبات المستدرجة يولد القليل من المنفعة الإضافية . تمثلت حجته في أن الإعلان إذا كان مطلوباً لإثارة رغبات المستهلك ، فإنها لا يمكن أن تكون لها القوة الكافية . " الحقيقة بأن الرغبات يمكن تجميعها عن طريق الإعلان ، بلورتها عن طريق عملية البيع ، وتشكيلها عن طريق المناورة الحذرة من القائمين بالاستدراج الذي يظهرون أنهم ليسوا علي عجل من أمرهم . أن المرء الذي يشعر بالجوع ، ليس في حاجة مطلقاً لمن يخبره عن أهمية الطعام بالنسبة له" نتيجة لذلك ، استمر Galbraith . لا يمكن للمرء أن يفترض أن الإنتاج المتزايد الذي يميز مجتمع الوفرة الحديث يولد زيادة مقابلة في المنفعة . بدلاً من ذلك ، كما يلخص الموضوع :

- اهتمامنا بالسلع ... لا ينشأ تلقائياً مع حاجة المستهلك . بدلاً من ذلك ، يعني التأثير الإعتادي أن ينمو انطلاقاً من عملية الإنتاج ذاتها . إذا كان لابد أن يزيد الإنتاج ، فإنه يجب الإحتيال لزيادة الرغبات بفعالية . هذا لا ينطبق علي كل السلع ،

ولكن يكفى أنه ينطبق على جزء كبير منها . يلاحظ أنه في حالة غياب المناورة الاحتياطية ، سوف لا تحدث الزيادة المرجوة . يعنى هذا أنه عندما لا يوجد طلب على هذا الجزء ، لم يتم التحايل عليه وابتكاره ، فإن منفعة أو ضرورته الملحة السابقة على ابتكاره ، تسلوي صفرأ . إذا اعتبرنا هذا الإنتاج على أنه هامشي ، فإتينا نستطيع القول بأن المنفعة الحدية للمخرجات الممجة الحالية ، قبل الإعلان وعملية البيع تسلوي صفرأ (160) .

لأنه يجب التحايل لابتكار الرغبات من أجل زيادة الإنتاج ، فإنه طبقا لافتراضات Galbraith ، فإن الإنتاج سوف يكون منخفضاً ، عندما تكون كل الإعلانات إعلامية وحيث أنه ، طبقا لتلك الافتراضات ، بأن الإنتاج المبتكر يولد منفعة إضافية قليلة ، لذلك ، فإن الشعور بالفقد لا يكون كبيراً . وفي الواقع ، عندما تتحول الموارد من الإعلانات والاستهلاك ، وتنتجه إلي الأنشطة التي تحسن جودة حياتنا ، فإن إجمالي المنفعة لابد أن تزيد بصورة جيدة في حالة غياب إعلانات المناورة والاحتيايل .

كانت حجة Galbraith الأساسية ؛ لأن رغبات المستهلك مختلفة نتيجة المناورة والاحتيايل ، فإنها ليست ملحة ، ولأنها ليست ملحة ، فإن إشباعها لا يولد الكثير من المنفعة . إحدى طرق مهاجمة هذه الحجة ، أن تؤكد بأن رغبات المستهلك تنشأ عملياً من داخل الفرد ذاته ، ولكن الافتراضيين اللذين نكرتهما يمنعان هذا التدخل .

الطريقة الأخرى أن تسير على نهج (1961) Hayek في نقده للتأثير الإعتماذي الذي يروج له Galbraith . طبقا لرؤية Hayek ، تتضمن حجة Galbraith المحاولة لاستنباط أنه عندما يكون أصل الرغبة من خارج ذات الفرد فهذا دليل على عدم أهميتها . لو أن هذا التأكيد كان صحيحاً ، من وجهة نظر Hayek ، فإنه يترتب على ذلك أن " كل الإنجازات الثقافية للبشر ليست مهمة " (346) .

- بالتاكيد رغبة الفرد في الأبيات المختلفة ليست أصولية في ذاته ، بمعنى أنه كان يمكنه الإطلاع عليها ، إذا لم تكن هذه الأبيات قد أنتجت هل يعنى هذا أن إنتاج الأبيات لا يمكن الدفاع عنه بصفته يشبع رغبة معينة بسبب أنه فقط الإنتاج الذي يحرك الطلب عليه ؟ في هذه الحالة ، كما في حالة كل الحاجات إلى التقلبة ، فإنه مما لا شك فيه ، كما جاء في كلمات Galbraith * العملية التي تشبع الرغبات والتي تخلق الرغبات * (347)

بصورة افتراضية ، تطبق نفس النقطة العامة علي تعظيم المنفعة . فقط لأن الرغبة في السلعة (ا) تولدت داخل Cal المستهلك ؛ بينما الرغبة في السلعة (ب) جاءت من خلال إعلان مناورة تحاليي ، فإن هذا لا يعني أن إشباع الرغبة (ا) سوف يعطيه منفعة أكبر منها في حالة الرغبة (ب) . وفي الواقع ، وكما سوف نري حالاً ، قد يكون العكس صحيحاً .

إحباط الاختيارات الرشيدة بين العلامات التجارية

الاعتراض النفعي الثاني الأهم ضد إعلانات المناورة التحالية يتناول قدرتها علي تشويش اختيارات المستهلك بين العلامات التجارية والمنتجات . كما جاء في ملاحظة R.M.Hare :

- اقتصاد السوق يكون قابلاً للدفاع عنه فقط عندما يؤدي حقيقة إلى تعظيم الإشباع المتعلق باختيارات الجمهور . وإنه سوف لا يفعل هذا إذا كان خاضعاً للتشويش من ممارسات متعددة غير مرغوبة مشهورة عن طريق التأكيد بأن الناس تقرر ما تريد شراءه .. بعد أن يتم التحايل عليها أو المناورة بواسطة المعننين المخادعين الذين يعملون علي شلل حكمة الاختيار التي يجريها الجمهور ، وبالتالي إصابة السوق بالارتباك ، مما يؤدي إلى عجزه عن تعظيم أفضل إشباعاته (Hare,1984,27-28)
والآن ، علي سبيل المثال ، لنفرض أن تفضيلات Cal المستهلك سوف تجد الحد الأقصى لإشباعاتها في المنتج (ا) . وانطلاقاً من التسمم الذي تحدثه إعلانات المناورة التحالية للمنتج (ب) ، يشتري Cal بدلاً من ذلك المنتج

(ب) والذي يشبع تفضيلاته الأساسية بصورة أقل كثيراً من المنتج (ا) . لو أن Cal قد اشترى المنتج (ا) في نظام يقتصر فيه الإعلان علي الزاوية الإعلامية فقط ، فإنه يفترض أن الإعلان التحايلي يكلفه بعض المنافع . ومع ذلك ، قد تفشل الحجة السابقة ، لو أن إعلانات المناورة التحايلية تعطي المستهلكين إشباعات سوف لا يحصلون عليها بطريقة أخرى من مشترياتهم . في هذه الزاوية ، يجب مقارنة المنفعة المفقودة عندما يتسبب الإعلان التحايلي المناور في جعل المستهلكين يختارون المنتج الخطأ لاحتياجاتهم في مقابل المنفعة التي يحصل عليها المشترون من مثل هذه الإعلانات . بسبب عدم دقة حسابات المنفعة ، كما هو معروف أساساً ، فإنه قد يكون من غير الواضح أي تأثير سوف يهيمن علي الحالة . أحيانا ، مع ذلك يمكن أن تتفوق الإيجابيات علي السلبيات : بمعنى ؛ يمكن أن يتولد عن إعلانات المناورة التحايلية منفعة أكبر منها في حالة الإعلانات الإعلامية .

ولكن كيف يمكن للمشتريات والرغبات الناتجة عن المناورة والتحايل تولّد منفعة أكبر من نظائرها الرشيدة ؟ تتبثق إحدى الإجابات من القطعة الأدبية الممتازة حول إعلانات المناورة التحايلية التي ألدلي بها Theodore Levitt في مقال ترجمة عنوانه " أخلاقيات الإعلان " . الفكرة الأساسية في مقال (1970) Levitt تتمثل في أن الإبهار والتشويش من بين الأغراض المرغوبة اجتماعيا وتشريعيا للإعلان . قد يمكن النظر إلي حجته غير المرتبة بصورة قاطعة لذلك الاستنتاج علي أنها تتقدم في خطوات عديدة . أولا ، عندما نفكر في الحياة الإنسانية ، بدون أوهام ، فهي فقيرة ودونية . يصر Levitt علي أن الحقيقة الطبيعية أنها " مختلفة بقسوة " ، قاسية ، مضلّة ، وبصفة عامة خانقة ، كئيبة و مؤلمة (86.90) . لهذا الغرض ، تحاول الناس التغلب عليها حيثما يستطيعون . كل فرد ، في أي مكان يريد

أن يعدل ، يحول ، يثري ، ويعيد بنا العالم من حوله - لكي يخطو إثني نوع آخر من الوجود الصارم الملطّف والذي يمثل نوعاً من الهدوء المشوش والهادف في نفس الوقت . يفعل للناس هذا أساساً من خلال الاجتهاد الفني ، ولكن أيضاً من خلال الإعلان . " أفنا نستخدم الفن ، المعمار ، الأدب ، والباقي ، والإعلان أيضاً لتحسين أنفسنا - انطلاقاً من التجربة - من الحقيقة القاسية والواضحة ، التي كان قدرنا أن نعيشها " ولذلك ، " الكثير مما يطلق عليه التشويش الاعلاني ، تصميم المنتج ، والتعبئة ، قد ينظر إليها علي أنها نموذج للكثير من الاستجابات التي يلجأ إليها الإنسان لمواجهة ظروف البقاء في البيئة " (90) .

يترتب علي كل هذا ، أن يطلب العملاء المزيد من " عمليات وظيفية للمنتجات أكثر نقاء " التي يشترونها . يقول أحد رؤساء الشركات : " في المصنع ننتج أدوات تجميل ، وفي المتجر نبيع الأمل " . ومن ثم ، " ليست كيموايات للتجميل التي تريدها السيدات ، ولكن السعر للفاتن التي تعد به هذه الرموز الجذابة ، والتي تحيط بهذه الكيموايات - حيث توضع في عبوات للبيع غنية ولافتة في شكلها ومظهرها ، والإعلانات الإيحائية ، التي يتم الترويج من خلالها (85) . بعبارة أخرى ، يطلب المستهلكون للتوسع في فكرة الأداء الوظيفي والتي تتضمن " منافع غير ميكانيكية " ونفعل ذلك ، من أجل المساعدة علي حل مشكلة الحياة " (89) . لذلك ، يتضمن المنتج الذي يشترونه ، ليس فقط الخصائص الوظيفية الضيقة ، ولكن أيضاً المحتوى العاطفي والوجداني الذي تؤديه التعبئة والإعلانات . " أن الوعود والصور الذهنية التي تثيرها فينا الإعلانات وأشكال العبوات لها نفس قوة المولد المادية للمنتجات ذاتها ... تصف هذه الإعلانات والعبوات المنتج كاملاً ، في

أذهاننا يصبح المنتج تجريباً معقداً و الذي يمثل تمام الجودة التي لم تجرب
بعد " (89 - 90)

بالنسبة لما يراه Levitt ، إننا لا نشترى مجرد منتج مادي ، ولكن
أيضاً مجموعة من المشاعر التي ترتبط به عن طريق الإعلان . إذا كانت
هذه الحاجة سليمة ، فإن تلك المشاعر تعطينا منفعة إضافية ، تضاف إلي ما
نحصل إليه من أداء المنتج لوظائفه . ربما تتفوق هذه المنفعة الإضافية تفوقاً
ملحوظاً علي تلك التي نفقدها بسبب الإعلانات المناورة التحاليلية التي تكفنا
إلي شراء منتج أقل مثالية في بنوده الوظيفية الخالصة ، والذي ما كنا
سوف نشتره لو إن الإعلانات كانت فقط إعلامية .

هل حاجة Levitt سليمة ؟ علي الرغم من أن وصفه قد لا ينطبق
علي كل الناس ، أو حتى علي الأغلبية منهم ، فإنه من الصعب للتقليل من
شأنه . أن الأفراد الذين يعترضون علي مزاعم Levitt ، بأن الحياة الإنسانية
قاسية ، مملة ، وجافة ، يجب أن يتذكروا أنه يتحدث عن حياة الإنسان التي
نعيشها بصورة متكررة - حياة الإنسان التي تخلو من التجميل التي تسعى
كل الحاضرات إلي إضافتها عليها . إذا كان هذا الزعم صحيحاً ، فإن الحاجة
إلي الارتفاع فوق مستوي ظروفنا الطبيعية يشكل دافعا واضحا لذلك
التجميل . ومع ذلك ، يصر John Waide ، علي أن حاجتنا إلي التجميل
يمكن أشباعها بدون إعلانات المناورة التحاليلية - علي سبيل المثال ، من
خلال الأفكار ، الخيالات الجامحة ، الأبطال ، والأحلام (Waide , 1987) .
ولكن لماذا نفترض هذا ؟ إذا كانت الحاجة إلي إطلاق عنان الأوهام قوية
وسائده ، لماذا لا ينبغي أن يمتد التجميل إلي المنتجات التي تشتريها الناس ؟
ومع ذلك ، توجد مشكلات كبيرة تتبع من افتراض Levitt ، بأن المستهلكين
علي وعي بلوهم الإعلان . إذا كان الناس يعرفون إن الإعلانات تكذب كيف

يمكنهم الحصول علي الكثير من الفوائد النفسية منها - الكثير من المنفعة - من حالاتها الجمالية ؟ الأسوأ من ذلك ، لا تعمل المنتجات إلي أن تسلم طبقا لوعود إعلانات المناورة التحايلة حول الجنس ، المكانة ، والأمان وما شابه ذلك . عندما يكون ذلك كذلك ، كيف يمكن لمثل هذا الإعلان أن يسلم إلي المستهلكين الذين يسيطر عليهم المزيد من المنفعة ؟

في الواقع ، قد تؤدي الفجوة بين وعود الإعلان المناور التحايلي الضمنية وبين أدائه الفعلي إلي توقعات محبطة وتبخر لآقت للمنفعة (لا منفعة) .

تكرر ، مع ذلك ، أنه بالنسبة لروية Levitt ، يريد المستهلكون ويحتاجون إلي أن يتعرضوا للمناورة والتحايل ، لأنه من الصعب تحمل الحياة بدون أوهام الإعلانات . إذا كان كذلك ، فإنه من غير المحتمل أن يكون كل فرد واعيا باستمرار بلوهام الإعلانات والفرصة الضئيلة لتحقيقها . بعبارة أخرى . سوف يفترض الناس ، بصورة متقطعة فقط عقلية صارمة ، وحالة ذهنية رشيدة تجاه الإعلانات . في مناسبات أخرى ، سوف يعتقد البعض بفعالية فيما تقدمه الإعلانات من جماليات . علي الرغم ، من أنهم قد يسترجعون المعرفة الكاملة لتلك الأوهام ، تلك المعرفة سوف لا تكون دائما حاضرة في ضمائرهم . وحينئذ يسود الوهم ، وتستطيع الإعلانات أن تحدث إشباعا حقيقية .

هل هذه الافتراضات حول المستهلكين افتراضات واقعية ؟ بالنسبة لي ، إنها مستحسنة ، عندما تطبق علي بعض ، البعض الوقت لا يوجد ما هو سخيف في افتراض أن الناس يحصلون علي منفعة عن طريق قبولهم لوهام الإعلانات ، بينما يحتفظون ببعض المعرفة الكامنة أو المتقطعة للظروف الخاصة .

مع أخذ كل الأمور في الاعتبار ، فإن الحجج النفعية ضد إعلانات المناورة التحايلية غير مقنعة . وفي الواقع ، ربما يكون الأجدى أن يدعم مذهب النفعية تلك الممارسات . لقد أدعى Galbraith أن القليل من المنفعة يتولد عندما نشبع للرغبات المختلفة ، ولكن الربط بين مصدر للرغبة الذي يوجد خارج للفرد والمنفعة المنخفضة الناتجة من إشباعها ليس واضحاً . عند النظرة الأولى ، يبدو أن الإعلان المنلور والتحايلي يجرّد المستهلكين من المنفعة بحتم علي شراء منتجات أداتها الوظيفي أقل مثالية . بينما قد يكون هذا صحيحاً ، فإن المنفعة المفقودة افتراضيا غير متوازنة مع المنفعة التي يحصل عليها الناس من إعلانات المناورة التحايلية

الاعتراض علي إعلانات المناورة التحايلية

المرتبطة بالاستقلالية

ومع ذلك ، بالنسبة للبعض ، قد تقول النقاط السابقة " للكثير عن نقائص مذهب النفعية أكثر مما نقوله عما تستحقه إعلانات المناورة التحايلية . تؤكد إحدى حالات النقد المعيارية لمذهب النفعية تبداها بالنسبة للجودة الأخلاقية في وسائل تعظيم المنفعة . ولذلك ، حتى إذا عملت إعلانات المناورة التحايلية علي زيادة منفعة المستهلكين ، تكون سيئة ، لأنها فعلت هذا عن طريق كبت قدرات المستهلكين في اتخاذ اختيارات ذكية ومن داخلهم (إدارة ذاتية) استناداً إلي قيمهم واهتماماتهم . واختصاراً ، تبدو إعلانات المناورة التحايلية الآن قابلة للاعتراض لأنها تنكّر " الاستقلالية " الشخصية .

من بين التيارات المتدفقة داخل فكرة الاستقلالية ، يوجد تيار أكثر شيوعاً يساويها مع حرية الإرادة ، وحكم الذات . طبقاً لما يراه Steven Lukes . علي سبيل المثال ، الاستقلالية هي " توجيه الذات " . أفكار وتصرفات الشخص المستقل تكون من ذاته ، وليس من هيئات أو أسباب خارج سيطرته (Lukes , 1973) . علي المستوي الاجتماعي يضيف Lukes ، يكون الفرد مستقلاً " إلي الحد الذي يخضع فيه الضغوط والقواعد التي يواجهها إلي تقييم واع وحساس ، ويشكل الميول ، ويصل إلي قرارات عملية كنتيجة للتأمل العقلاني والمستقل " (52)..

إذا كان للإعلانات المناورة التحايلية ما يفترض هذا الفصل ، فمن الواضح أنها تتكرر استقلالية الأفراد التي تتجح في السيطرة عليهم . طبقاً لافتراضات هذا الفصل ، يصبح الناس مستهلكين ، ويجرون اختيارات دقيقة للمنتج من خلال " وكالات وأسباب خارج تحكمهم " وليس من خلال تقييم واع وحساس أو التأمل العقلاني والمستقل . بالنسبة لرؤية Lippke ، الأكثر من هذا ، للإعلانات أيضاً ، محتوى ضمني يعمل علي مزيد من كبت الاستقلالية . ضمن أشياء أخرى ، يجعل هذا المحتوى الضمني الناس علي استعداد لقبول الادعاءات العاطفية ، المختلقة ، وشديدة البساطة ؛ والرغبة في الطمأنينة والمتعة ؛ بدلاً من القسوة ، وتقييد الذات ؛ وترك المعلنين يفرضون معني جودة الحياة ؛ والنزول علي رغبة أقرانهم ؛ والتفكير بأن المنتجات الاستهلاكية وسيلة للحصول علي المنتجات غير المادية للحياة (44-47) . عندما يكون الناس علي هذه الشاكلة ، فإنه من غير المحتمل أن يكونوا مستقلين ، عناصر تدير ذاتها ، والذين يخضعون كل الضغوط الاجتماعية للنقد الداخلي . وليس من المحتمل أيضاً ، أن يكون لديهم الكثير من المقاومة للاغراءات التحايلية لشراء منتجات معينة

هل المستهلكون مستقلون طبقاً لافتراضات Levitt ؟

ومع ذلك ، طبقاً لافتراضات Levitt ، ربما يتصرف المستهلكون باستقلالية عندما يتعرضون لإعلانات المناورة التحايلية . عندما يكون Levitt صحيحاً (1) تتجح إعلانات المناورة التحايلية كثيراً كما يقول نقادها أنها تتجح ؛ لأن (2) المستهلكين يوقفون أفكارهم لادعاءات تلك الإعلانات ويتبنون أوهاماً ؛ لأن (3) هم يريدون ، يحتاجون إلي ، ويطلبون تلك الأوهام لمسايرة الوجود البشري ؛ بينما (4) علي الرغم من وجود معرفة علي بعض المستويات أن تلك الأوهام هي في الواقع أوهاام . إجمالاً ، يجب علي المرء أن يقول ، الإعلانات تناور وتتحايل علي المستهلكين لأنهم يريدون بصورة رشيدة ومدركة أن يكونوا مادة للمناورة والتحايل . معني ذلك ، انطلاقاً من حالة وعي غير كاملة تضحي الناس باستقلاليتهم لأسباب تساهم ببعض التدعيم إلي افتراضات Levitt عن الحياة الإنسانية . وبعبارة أخرى ، إنهم بصورة استقلالية أقل أو أكثر يتخلون عن استقلاليتهم

ومع ذلك ، تبدو حجة Levitt أنها تهتم فقط بقرارات الشراء الفردية. وليس القدرة المزعومة للإعلان التي تُنشئُ الناس اجتماعياً لقبول مذهب الاستهلاك ، ورفض الاستقلالية . ولكن هذه الحجة علي درجة من الاتساع تسمح بتفسير هذه العملية الثانية . طبقاً لافتراضات Levitt ، سوف يتبنى الناس عن علم مذهب الاستهلاك لأن الحقيقة العارية من الصعب تحملها ، وسوف يرفضون الاستقلالية في صالح " المحتوي الضمني " الذي تحدث عنه Lippke ؛ لأن الاستقلالية تقدم القليل جداً مقابل تكلفة عالية جداً. الأكثر من ذلك ، لو أن هذه الافتراضات صحيحة يكون للناس الحق ، بأن يتصرفوا بهذه الطرق

قاعدة الضرورة القطعية

واحدة من المشكلات مع بعض الادعاءات التي أثرت حتى الآن ، تتمثل في أنها تقدم موضوعات صعبة تطبيقياً . يصدق هذا بوضوح علي ادعاءات Levitt . يصدق أيضا مع تأكيد Galbraith ، أنه بسبب الرغبات التي يحركها الإعلان والتي تتولد من خارج الفرد فإنها تخلو من مستوي الإلحاح . ومن ثم لا تحقق الكثير من المنفعة عند إشباعها . يقال نفس الشيء عن استجابة Hayek إلي Galbraith . إذا أخذنا هذه المشكلات في الاعتبار فإن إعلانات المناورة التحايلية يمكن معالجتها بصورة أفضل من خلال النظريات الأخلاقية التي لا تعتمد استنتاجاتها علي موضوعات تجريبية مثل علم نفس المستهلك أو علي نتائج المناورة من أجل المنفعة . قاعدة Kant في الضرورة القطعية خير شاهد علي ذلك .

لقد قدم R.M. Hare حجتين تستندان إلي Kant ضد إعلانات المناورة التحايلية سوف يقول اتباع Kant لكي تتاور وتتحايل علي الناس ، لا ينبغي أن تعاملهم كغيات في ذاتهم - بالتأكيد كأعضاء شرعيين مستقلين في مملكة الغايات وحتى بصرف النظر عن ذلك ، أنه الشيء الذي لا نتمنى حدوثه لنا ، ومن ثم لا يصل إلي مرتبة المبدأ الأساسي العام (Hare , 1984) . كانت تفضيلات Hare بالطبع تتعلق بالصياغتين؛ الأكثر أهمية لقاعدة Kant ... في الضرورة القطعية . الصياغة الأولى والتي أنت في روايات متعددة تدعم حجة Hare . الترجمة المستخدمة هنا تسير كالآتي : تصرف فقط طبقاً لذلك المبدأ الذي من خلاله تستطيع في نفس الوقت أن ترغب في أنه ينبغي أن يصبح قانوناً عاماً (Kant , 1964) . طبقاً للصياغة الثانية للقاعدة ، يجب علي المرء " أن يتصرف بتلك الطريقة التي تتعامل بها دائماً بصورة إنسانية ، سواء في شخصك ذاتياً ، أو في

شخص أي فرد آخر ، وليس كوسيلة ، لكن في نفس الوقت دائماً كغاية " (96).

طبقاً للصياغتين المشار إليهما يمكن القول أن إعلانات المناورة التحايلية تظل مدانة . يبدو من الصياغة الأولى أنها صعبة في تحديد المبدأ الذي (1) يبرر بوضوح إعلانات المناورة التحايلية (2) يتم تعميمه بواسطة أي معطن . علي سبيل المثال ، تأمل الإمكانات التالية : " لكي يستطيع الأفراد في منظمات الأعمال أن يحتوا علي الشراء ، يكسبوا الأموال ، فإنهم يستخدمون الأساليب الإعلانية التي تنقل من شأن التقييم والاختيار الرشيد للمنتجات بإشراكهم مع حالات مرغوبة ، وعلاقتهم بها قليلة أو غير موجودة بالمرّة "

لا أحد سوف يريد - افتراضاً - تعميم المبدأ ، لأن فعل ذلك يؤدي إلي هجر أية اعتراضات أخلاقية علي إعلانات المناورة التحايلية التي تستهدف ذات الشخص . بل إن إعلانات المناورة التحايلية تكون أكثر سوءاً طبقاً للصياغة الثانية لقاعدة الضرورة القطعية . وكما قد لاحظ James Rachel ، بمقتضى هذه القاعدة " قد لا نستطيع المناورة التحايلية مع الناس أبداً ، أو استخدامهم لتحقيق أغراضنا " (Rachel , 1993) . بدلاً من ذلك، يجب أن نحترم طبيعتهم العقلانية ، وذلك بإعطائهم المعلومات التي سوف تمكنهم من اتخاذ قرارات مرشدة ومستقلة (Rachel , 1993) . وكما يفترض مصطلح " إعلانات المناورة التحايلية " فإن منظمات الأعمال التي تستخدمها لترويج مبيعاتها تحاول بوضوح استخدام الناس كوسائل إلي أغراضها الخاصة ، ولكي تفعل هذا بدقة فإنها تنقل من شأن عقلانيتهم وقدرتهم علي اتخاذ قرارات مستقلة ومرشدة .

ومع ذلك ، حتى في عالم Kant ، تدخل الاهتمامات التجريبية عنوة .
لنفرض مرة أخرى أن Levitt كان علي حق في ادعائه أن الناس ترغب
وتريد إعلانات المناورة التحايلية . إذا أخذنا هذا في الاعتبار يصبح المبدأ
المرتبط بالموضوع علي الوجه التالي : " لكي يحث الناس علي المشتريات ،
ويكسبون الأموال ، فإنهم يستطيعون استخدام أساليب إعلانات المناورة
التحايلية التي تقلل من شأن التقييم والاختيار الرشيد للسلع والخدمات ، ولكن
فقط عندما تحرر مثل هذه الأساليب الإعلانية المستهلكين من وجودهم
الطبيعي المظلم ، والقاسي " علي الرغم من أنني لا أستطيع أن أتحدث إلي
كل فرد (أو إلي Kant) ، أنني ارغب في تعميم هذا المبدأ ، إذا وجدت أن
مفهوم Levitt عن ظروف الإنسان مستحسنة بصفة عامة . يفسر هذا نقد
عام للصياغة الأولى لقاعدة الضرورة القطعية : بأن المرء يمكنه أن يتحايل
علي الضرورة القطعية وصولاً إلي النتائج التي يرغبها الفرد ، وذلك بوضع
المبدأ في إطار ملائم .

" وحتى عندما تكون حسابات Levitt صحيحة تماماً ، فإن الصياغة
الثانية لبيان الضرورة القطعية المهمة لا تزال تضع المشكلات أمام إعلانات
المناورة التحايلية . هنا يطفو علي السطح سريعاً السؤال التالي : هل
الشركات التي تستخدم إعلانات المناورة التحايلية تنظر إلي المستهلك فقط ،
كوسيلة إلي غاياتها الذاتية ، ومن ثم تنتهك القاعدة ، إذا كان المستهلك عملياً
" يريد ويرغب في أن يكون عرضة للمناورة والتحايل ؟ كما سبق أن
اقترحت ، لو أن المرء تجاهل الإنكار المطلوب ، لكي يقبل المرء إعلانات
المناورة التحايلية التي قد تكون عقلانية أو غير عقلانية ، حينئذ ، يكون
المعلنون في وضع يمكن تصوره لاحترام المستهلكين بصفتهم راشدين
ويزودونهم بالأوهام المرتبطة بالمنتج .

لقد صورت فيما سبق Galbraith علي أنه نفعي ، ولكن هناك تطلعات أخلاقية أخرى يحتمل أنها كانت في مواقع العمل داخل كتاب "مجتمع الوفرة". جاءت افتتاحية الكتاب بالافتباس التالي من Alfred Marshall: "إن الاقتصادى مثلثه مثل أي فرد آخر ، يجب أن يشغل نفسه بالأهداف النهائية للإنسان " تسود قناعة Galbraith بأن مذهب الاستهلاك لا يحتل مرتبة عالية بين تلك الأهداف معظم كتاباته ، وتظهر هذه القناعة واضحة تقريباً في نقده للإعلانات . ومع ذلك ، القيم والنظريات الأخلاقية التي تناولناها في هذا الفصل لم تذكر أو تحتم قيام الظروف الجوهرية لحياة الإنسان

كان بديل Waide لمثل هذه المناهج أن يفحص " الفضائل و الخطايا التي في حظر " في إعلانات المناورة التحايلية (1987) ، وروية أي أنواع الحياة تستمد بقاءها منها (77) . يعزف Stanley Benn علي هذه النغمة عندما يفترض أن السؤال الأساسي حول الإعلانات هو إذا ما كانت " نوعاً له قيمة في الحياة " علي أن يكون هذا التأكيد معتمداً علي " بعض التقييم الهادف لما يشكل التميز في الكائنات البشرية (1967) . لأن إعلانات المناورة والتحايل تشجع علي تجاهل رفاهية الأفراد الذين يستهدفونهم ، وتشجع علي تجاهل تنمية السلع غير التسويقية ، فإن Waide يستجج بأن الإعلانات تجعلنا أشخاصاً ذوي فضائل أقل ، ولذلك فهي مرفوضة أخلاقياً (1987) . يلجأ كثير من النقاد إلي نفس النقطة العامة أطلق Heilbroner علي الإعلانات بأنها " ربما تكون الأنشطة الوحيدة المدمرة لحضارة منظمات الأعمال " بسبب تأثيرها التخريبي وجهودها التي لا تلتين لإغراء الناس علي تغيير أنماط حياتهم ، ليس انطلاقاً من أية معرفة أو التمسك بقناعات عميقة

حول " جودة الحياة " ولكن لمجرد بيع أية سلع أو خدمات تروج لها هذه الإعلانات (1976) . تتمثل شكواه المحددة الأساسية في أن الإعلان بتقديمه ذلك السيل المتدفق من أنصاف الحقيقة ، والخداع فإنه يضعنا جميعاً في حالة من الشك وعدم اليقين " (1976) . استخدمت Virginia Held نقطة مرتبطة بنفس الموضوع عندما انتقدت الإعلانات لأنها تقلل من شأن الاستقامة الذهنية والفنية للإنسان (1984) .

علي الجانب الآخر ، يري Christopher Lasch ، أن الخطيئة الكبرى للإعلان قد تكون ميوله لترك المستهلكين غير راضين ، متبرمين ، قلقين ، وفي حالة من الملل (1978) يتشكك المرء بأن Lasch قد يرفض نتائج الإعلان علي أنه بطبيعته سيئ ، حتى لو أحدثت هذه النتائج زيادة في المنفعة . يتمسك نقاد ثقافة الإعلانات بنفس الشيء . يلاحظ Michael Schudson أن النقاد كمجموعة يرون أن " انبثاق ثقافة المستهلك تمثل انحطاطاً للطباع ، الأخلاق ، وحتى الطبيعة الإنسانية ، من أخلاقيات الإنتاج ذات التوجه إلي العمل في الماضي ، إلي الاستهلاك ، نمط الحياة المقلق ، تمسك أخلاقي أقل في الحاضر (1984) ."

بتجميع كل هذه الحالات المختلفة من نقد الإعلان تتشكل فكرة أنه يروج لسلوكيات ، خبرات ، وحالات جوهرية من الشخصية والتي تعتبر غير مرغوبة أساساً ، ولذلك ، فإن الإعلان قابل للرفض لكل هذه الأسباب ، يفترض هذا الفصل أن الإعلان المناور التحايلي يخلق ثقافة الاستهلاك ، وأيضاً يؤثر بشدة علي القرارات الشرائية للفرد .

وسيلته الأساسية لتحقيق الهدف الثاني (وربما الأول) تتمثل في ربط المنتج بسلع غير تسويقية مثل الجنس ، المكانة الاجتماعية ، والقوة . استناداً إلي هذه الافتراضات ، يقلل الإعلان المناور التحايلي تقريباً بالتأكيد

من شأن فضائل معيارية مثل الأمانة ، والخيرية في الممارسين له ، ومن المفترض أنه مجرد جمهوره من الاعتدال ، العقلانية ، ضبط النفس ، إدارة الذات ، والاعتماد علي الذات (Rachels , 1993) .

الدفاع الأخير عن إعلانات المناورة التحايلية

مع الأخذ في الاعتبار كل الأشياء المثارة ، تبدو الفضائل الأخلاقية لتضع الأساس الأفضل لمهاجمة إعلانات المناورة التحايلية ، بصفة خاصة . إنها تبدو كما لو كانت تملك القول الفصل والذي قد أربك حالات الهجوم الثلاث التي أوردناها علي مثل هذه الإعلانات : يدعي Levitt أن الناس يريدون ويحتاجون إلي أوهام الإعلانات ، ولذلك فإنهم يتبنونها عن معرفة وإرادة سواء أقل أو أكثر . ومع ذلك ، وكما هو الحال مع الأساسيات الأخرى للهجوم علي إعلانات المناورة التحايلية ، فليس من المفترض أن تكون الفضائل الأخلاقية نهاية المطاف . قد يعني هذا أن ادعاءات الفضيلة ، سوف يكون عليها أن تتحى جانباً ، إذا لم يستطع البشر ببساطة تحمل الحياة بدون أوهام الإعلانات ، أو أن الإشباع النفسي يعطي الناس كمية ضخمة من المنفعة .

علي أية حال ، لا يزال يوجد دفاع آخر ممكن عن إعلانات المناورة التحايلية . هذا الدفاع أساساً نفعي ، ولكنه أيضا يورط إلي حد ما معايير الأخلاقية الثلاثة الأخرى . يظهر هذا الدفاع ، لأنه افتراضاً ، يجب مقارنة كل معاييري مقابل الادعاءات الأخلاقية المتنافسة . لا يتحدى الدفاع بشدة التأكيد علي أن إعلان المناورة التحايلية سيئة وكما يفترض ، فإنه أخف الضررين أو الشرين .

لقد افترضت خلال هذا الفصل ، من أجل مناقشة أن نقاد إعلانات المناورة التحايلية كانوا علي حق في تقييمهم لتأثيراته . كما قد رأينا ، هؤلاء الناس يؤكدون عادة علي أن إعلانات المناورة التحايلية تلعب دوراً مهماً في تطبيع الناس علي الاستهلاك . يعني هذا أنه بحسب رؤية النقاد للأشياء ، فإن إعلانات المناورة التحايلية تعتبر محورية لوظيفة المجتمع الاستهلاكي الحديث . ولكن إذا كانت إعلانات المناورة التحايلية محورية في أداء النظام، كيف يمكن أن تكون إدانته آمنة ؟ إذا فرض أن الإدانة فعالة ، فإن إعلانات المناورة التحايلية تختفي ، وتصبح كل الإعلانات إعلامية ، وسوف يقلع الناس تدريجياً عن طرقهم في الاستهلاك . من المحتمل أن يخلق هذا عدم استقرار اجتماعي ، مع المزيد من التسلط الحكومي كنتيجة نهائية محتملة . سوف يعني ذلك بدوره ، بيئة يتضاعل فيها إجمالي المنفعة أكثر مما هو عليه الوضع اليوم ، تصبح الاستقلالية للأفراد وطبيعتهم العقلانية أقل احتراماً ، والفضائل غير معترف بها .

مجموعة الأسباب لهذه الاستنتاجات اقتصادية في المقام الأول . عندما تترك إعلانات المناورة التحايلية الميدان ، و يصبح الناس أقل استهلاكاً ، يجب أن يتقهقر إجمالي الطلب والمخرجات الاقتصادية . في الوهلة الأولى ، سوف يكون لهذا تداعيات أقل ، لأن الناس ، سوف يقيمون الأشياء ، افتراضاً ، بصورة أقل مما عليه الوضع الآن . المشكلة تتمثل في أن الخسائر الاقتصادية من المحتمل ألا يكون توزيعها في المستقبل متساوياً : علي سبيل المثال ، سوف يفشل بعض الأعمال ، والبعض الآخر سوف لا يفشل ، وسوف يفقد بعض الأفراد وظائفهم بينما يستمر آخرون في أعمالهم . تدفع عدم التوازنات هذه إلي عدم الاستقرار الاجتماعي من المحتمل أن تدخل

الحكومات لتتلقى هذه الأوضاع والمحافظة على النظام . قد يتضمن هذا زيادة ملحوظة في القهر الحكومي البحث

بحسب معلوماتي ، Waide أكاديمي أخلاقيات منظمات الأعمال الوحيد الذي يثير هذه الأنواع من المشكلات ، ويجد نفسه بدون حلول لها . ولأنه يبدو من غير المحتمل أن إعلانات المناورة التحايلية سوف ينتهي فجأة، فإن " Waide وافق أنه سوف يكون لدينا الوقت والخيال لتكييف أنفسنا على العمل بدونها (1987) . على الرغم من أنني أشك في أن Waide يبالغ في التفاؤل ، فإنني لا أملك حلاً للمعضلة أيضاً . ولذلك تركت نفسي مع الاستنتاج غير المرضي . أنه بينما قد يوفر العديد من الحجج الأخلاقية أسساً سليمة لمهاجمة إعلانات المناورة التحايلية ، فإن الاعتبارات المدروسة جيداً تؤكد بأنه لا يوجد من بين هذه الحجج ما تم فحصه بدقة . بعبارة أخرى، التقرير النهائي لإعلانات المناورة التحايلية قد تستمر في مكانها كشر لا بد منه .

ملاحظات ختامية

استناداً إلي كل الأسباب السابقة ، لا يبدو أنه يوجد أساس محدد بصورة قاطعة لإدانة إعلانات المناورة التحايلية . ولكن لا يعني هذا القول بأن الممارسة تخلو من المشكلات الأخلاقية . من بين حالات الهجوم الأربعة التي اقترحتها ، تبدو الأخلاق الفاضلة أكثرها قوة . تأتي مساهمة Kant في المرتبة الثانية للصيقة ، الاستقلالية الثالثة ، ومذهب النفعية في الترتيب الرابع . في الواقع ، يمكن القول بأن مذهب النفعية قد يدعم إعلانات المناورة التحايلية . يكمن السبب الأساسي في أن حالات الدفاع الثلاثة عن الممارسة الأكثر أهمية - حجة Levitt ، التأكيد بوجود رابطة ضعيفة الأصل للرغبة

مصدره خارج الفرد والفوائد التي تترتب علي إشباعها والموقع المحوري لإعلانات المناورة التحايلية لنظامنا الاقتصادي - تشكل بطبيعتها منفعة أقل أو أكثر .

فيما عدا أصحاب مذهب المنفعة الملتزمين ، فإن إعلانات المناورة التحايلية مشكوك فيها أخلاقياً . ومع ذلك ، قد يعتمد هذا الاستنتاج بشدة علي افتراض جوهري تم عرضه سابقاً : إن إعلانات المناورة التحايلية تتجح عملياً . تحديداً ، أنني افترض أن مثل هذه الإعلانات (1) تطبع الناس علي تبني نمط الحياة الاستهلاكية (2) تؤثر بشدة علي قرارات الفرد الشرائية .

ولكن ماذا يحدث ، بصفة عامة ، عندما يكون كل افتراض غير صحيح ؟ عند الاتطباعات الأولى ، يبدو ، علي الأقل ، إذا كانت إعلانات المناورة التحايلية غير فعالة ، يتوقف مذهب النفعية ، الاستقلالية ، والأخلاق الفاضلة ، بصفة عامة أن تكون أساساً لنقد هذه الإعلانات

ومع ذلك ، اعتراضات Kant علي إعلانات المناورة التحايلية ، في حالة كونها غير فعالة ، يجب أن تبقى قوية . بمقتضى هذا الافتراض ، ربما سوف يريد الشخص ، علي نحو لا يمكن إنكاره ، تعميم المبدأ الذي يسمح بمثل هذه الإعلانات . يضاف إلي ذلك ، عندما تفشل إعلانات المناورة التحايلية ببساطة ، قد يكون لأنها لم تعامل المستهلكين علي أنهم فقط وسيلة إلي غايات المعلن . ولكن مثل هذه الحجج تتجاهل مذهب النتائج العكسية القوية في أخلاق Kant التي تجعل بصورة قابلة للجدل عدم فعالية الإعلانات غير مرتبطة بموضوع المناقشة . الأكثر أهمية ، تتجاهل تلك الحجج تأكيد Kant علي الدوافع التي يجب أن يتصرف الأفراد علي أساسها . الشيء الوحيد الجيد بصورة غير مطلقه الذي يقوله Kant هو الإرادة الجيدة ، والإرادة الجيدة تكون جيدة ، ليس بسبب أنها منجزة ، ولكن فقط لأنها تريد

الجيد (Kant , 1964) . حتى عندما تكون إعلانات المناورة التحايلية غير ناجحة ، فإن المعلنين يفترض أنهم يحاولون جعلها ناجحة . ما لم يعتقد المعلنون بأن جهودهم سوف تفيد المستهلكين في النهاية ، فمن غير المحتمل أنهم يعملون بدافع الإرادة الجيدة عندما يبتكرون ويستخدمون مناوراتهم التحايلية .

لذلك ، عند بداية الفحص ، يبدو أنه عندما تكون إعلانات المناورة التحايلية غير فعالية ، فإن الاعتراضات الأخلاقية الوحيدة ذات الدلالة تنتسب إلى Kant . (يجب أن نضيف إلى هذه الأموال المفقودة على الممارسة ، وأيضاً تأثيراتها على فضائل الممارسين لها .) ولذلك بالنسبة لأولئك الذين يتجاهلون بأن صواب أو خطأ إعلانات المناورة التحايلية يعتمد بصورة أقل على النظرية الأخلاقية منها في حالة المسائل التجريبية التي توجد داخل نطاق العلوم الاجتماعية .

..... كما تقترح المناقشة السابقة ، الأكثر أهمية هو المدى الذي تؤثر به إعلانات المناورة التحايلية على قرارات الشراء ، وتطبيع الأفراد على الاستهلاك . وحتى إذا كان إعلانات المناورة التحايلية عملياً تحدث تلك تحدث التأثيرات ، فسوف تبقى الموضوعات التجريبية الأخرى أقل أو أكثر . تتضمن هذه مصداقية حجج Levitt ، الارتباط المؤكد لما يراه Galbraith بين مصدر أصل الرغبة خارج الفرد و المنفعة القليلة الناتجة عن إشباع تلك الرغبة وإسهام إعلانات المناورة التحايلية إلى إجمالي المنتج المحلي . إنني أسلم بأن كل هذه الأسئلة من غير المحتمل أن تتم الإجابة عليها في وقت قريب .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

- 1- أعط أمثلة للإعلانات التي تعتبرها تتلور وتتحوّل . هل الإعلانات تطبع الناس على حياة الاستهلاك ؟ إلى أي حد تؤثر أو تملئ علينا ما نختاره من علامة تجارة ومنتج معين ؟
- 2- أقم إدعاء Galbraith بأنه لأن الإعلانات تقنع أو تخلق رغبات المستهلك ، فإن تلك الرغبات ليست ملحة ، وأن إشباعها لا يحقق الكثير من المنفعة .
- 3- هل Levitt على حق بأن المستهلكين يريدون ويحتاجون إلى أوهام الإعلانات ؟ هل حقيقة أننا كمستهلكين لا نشترى فقط المنتج كخاصية مادية ، ولكن أيضا مجموعة من الأحاسيس المرتبطة به عن طريق الإعلان ؟ هل توافق مع Levitt بأن التجميل والتشويش من بين أغراض الإعلانات المشروعة والمرغوبة اجتماعيا ؟ هل الوعود والصور الذهنية للإعلانات توفر لنا إشباعاً حقيقياً ؟
- 4- بغرض أن إعلانات المناورة التحليلية فعلة ، هل نقل من شأن استطلاعية المرء ؟ هل تروج لسلوكيات وسمات شخصية غير مرغوبة ، كما يدعي نقد الأخلاق الفاضلة ؟
- 5- أقم الحجة بأن إعلانات المناورة التحليلية شر لابد منه لأنه محوري بالنسبة للوظيفة المستمرة لنظامنا الاجتماعي الاقتصادي . هل في رأيك تلعب الإعلانات دوراً إيجابياً أو سلبياً في مجتمعنا ؟
- 6- هل إعلانات المناورة التحليلية خاطئة ؟ ما الذي تراه كأقوى حجة أخلاقية ضدها ؟ نعرض أن إعلانات المناورة التحليلية لم تنجح . هل لا تزال خاطئة؟

اقتراحات لمزيد من القراءة

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

Two early and influential contributions to the debate over advertising are John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (Houghton Mifflin 1959), and Theodore Levitt, "The Morality (?) of Advertising," *Harvard Business Review* 48 (July-August 1970). Other important discussions are Robert L. Arrington, "Advertising and Behavior Control," *Journal of Business Ethics* 1 (February 1982); John Waide, "The Making of Self and World in Advertising," *Journal of Business Ethics* 6 (February 1987); Roger Crisp, "Persuasive Advertising, Autonomy, and the Creation of Desire," *Journal of Business Ethics* 6 (July 1987); Richard L. Lippke, "Advertising and the Social Conditions of Autonomy," *Business and Professional Ethics Journal* 8 (Winter 1989); and Andrew Gustafson, "Advertising's Impact on Morality in Society: Influencing Habits and Desires of Consumers," *Business and Society Review* 1D6 (Fall 2001).

الفصل العاشر

ما هي الحقيقة الأخلاقية لتجارة المطلعين

بالمعلومات المهمة غير العامة ؟

*What is Really Unethical
About Insider Trading ?*

Jennifer Moore

في الولايات المتحدة الأمريكية ومعظم الدول المتقدمة تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة غير قانونية ، ولكن لا يوافق كل فرد على أنها خطأ أخلاقي أو يجب اعتبارها خارجة على القانون . وأولئك الذين يعتقدون بإنها خاطئة ، غالبا يعطون أسبابا مختلفة لهذا التفكير . في هذا الفصل يخصص Jennifer Moore ، أستاذة القانون بجامعة Wisconsin الحجج الأكثر شهرة ضد لتجارة الداخلية: أن الممارسة غير عادلة ، وأنها تتضمن سرقة المعلومات ، وأنها تضر المستثمرين العاديين . أنها تنتقد كل من هذه الحجج ، ثم تستنج عدم كفاية أية واحدة منها لإثبات أن تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة غير أخلاقية ، وأنها يجب أن تعتبر غير قانونية . بل استناداً إلى ذلك ، تفترض Moore ما هو خطأ حقيقي فيما يتعلق بتجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة ، والسبب الواقعي لمنعها يتمثل في أنها تقلل من شأن مصداقية العلاقة التي تقع في قلب إدارة منظمات الأعمال .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

- 1- ميز بين صياغة * معلومات متسوية * وصياغة * سهول الوصول المتساوي إلى المعلومات * لجهة الإنصاف ضد تجارة المطلعين في المعلومات الجوهريّة غير العامّة.
- 2- اشرح حجة * حقوق الملكية * أو * سرقة المعلومات * ضد تجارة المطلعين في المعلومات الجوهريّة غير العامّة .
- 3- ما هما الحجتان اللتان تقومان على الضرر ضد تجارة المطلعين في المعلومات الجوهريّة غير العامّة ؟
- 4- ما هي مصداقية العلاقة ؟ هل مثل هذه العلاقات مهمة في منظمات الأصيل ؟ أعط مثلاً
- 5- تحدد Moore أربعة مواقف التي لا تصلح فيها تجارة المطلعين في المعلومات الجوهريّة غير العامّة للشركة . ما هي هذه المواقف ؟

ينقسم هذا الفصل إلى جزئيين . في الجزء الأول ، ناقشت انتقادياً الحجج الأخلاقية الأساسية ضد تجارة المطلعين في المعلومات الجوهريّة غير العامّة . تقع الحجج داخل فئات ثلاث رئيسية : حجج مؤسسة على العدالة ، حجج مؤسسة على حقوق الملكية في المعلومات ، وحجج مؤسسة على الضرر الذي يلحق المستثمرين العاديين أو السوق ككل . إنني أزعم أن كلا من هذه الحجج بها بعض العيوب الخطيرة . لا يوجد من يبين هذه العيوب واحد بذاته يوفر سبباً كافياً لاعتبار تجارة المطلعين في المعلومات الجوهريّة غير العامّة خارجة على القانون . لا يعني هذا ، مع ذلك ، أنه لا توجد أسباب للخطر على الممارسة . عندما نكون قد أبعدنا الحجج غير المناسبة فإن أسباب أخرى دافعة لاعتبار تجارة المطلعين في المعلومات الجوهريّة

غير العامة خارجة علي القانون تطفو علي السطح في الجزء الثاني من الفصل ، شرعت في أخذ ما اعتبرته الأسباب الحقيقية للقوانين التي ضد تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة .

يحتاج مصطلح " تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة " إلي بعض التوضيح التمهيدي . لقد قاومت بشدة مفوضية الأوراق المالية والبورصة وأيضا المحاكم الضغوط لتعريف الفكرة بوضوح . في عام 1961 ذكرت مفوضية الأوراق المالية والبورصة ، أن العالمين بيوطن الأمور في الشركة - مثل أعضاء الإدارة العليا - الذي يسيطرون علي المواد ، المعلومات غير الجماهيرية مطالبون بالكشف عن تلك المعلومات أو الإحجام عن التجارة بها . ولكن قاعدة " الكشف أو الإحجام " قد امتدت منذ ذلك الحين لتشمل أفراداً آخرين غير أعضاء الإدارة العليا . الأفراد الذين يحصلون علي معلومات من أعضاء الإدارة العليا ، وأولئك الذين يصبحون أعضاء إدارة عليا بصورة مؤقتة في نطاق ما يؤدونه من عمل للشركة ، يمكن أن يقوموا بدور أعضاء الإدارة العليا . في هذا الصدد " كتبة التقارير المالية ، وأعمدة الصحف ، ليسوا من " أعضاء الإدارة العليا " بالمعنى التقني، ولقد وجدوا مذنبين في مجال تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة . لقد أصبح مصطلح تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة ، بصورة متزايدة يشير إلي نوع المعلومات التي يمتلكها الفرد ، بدلاً من المهنة التي يشغلها ذلك الفرد الذي يتاجر بمقتضى تلك المعلومات . سوف يعكس استخدامي للمصطلح هذا الغموض . في هذا الفصل ، " التاجر المطلع " هو ذلك الشخص الذي يتاجر في المعلومات الجوهرية غير العامة - وليس بالضرورة من أعضاء الإدارة العليا في شركة ما (العالمين بيوطن الأمور) .

1 - الحجج الأخلاقية ضد تجارة المطلعين

في المعلومات الجوهرية غير العامة

Ethical Arguments Against Insider Trading

ربما يكون السبب الأكثر عمومية الذي أعطي للتفكير بأن تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة غير أخلاقية ، أنها " غير عادلة " الخاصة الأساسية لتجارة المطلعين بالنسبة للمؤيدين لحجة العدالة تركز على التباين في المعلومات بين طرفي التعاملات. إنهم يقترحون بأن التجارة يجب أن تحدث على " مستوي ميدان اللعب " ، وأن التباين في المعلومات يميل بالميزان في صالح أحد اللاعبين .

(طرف التعامل) وبعيداً عن الآخر . توجد صياغتين لحجة العدالة: تقول الأولى بأن تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة غير عادلة لأن الطرفين ليس لديهما نفس المعلومات ؛ وتقول الثانية بأن تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة غير عادلة لأن الطرفين لا يتمتعان بنفس سهولة الوصول إلي المعلومات . دعنا نفحص الصياغتين كل منهما على حدة .

بحسب حجة المعلومات المتساوية ، تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة غير عادلة ، لأن أحد أطراف التعامل تتقصه المعلومات التي لدي الطرف الآخر ، ومن ثم ، تكون هناك نقطة ضعف في تعامله . على الرغم من أن هذه فكرة صارمة عن العدالة ، فإن لها من يؤيدونها ، وملامح من وجهة النظر هذه تظهر في بعض الآراء القضائية Saul Levmore أحد المؤيدين لحجة المعلومات المتساوية ، والذي يدعي بأن " العدالة تتحقق عندما يكون العالمون ببواطن الأمور والبعيدين عنها في

مراكز متساوية . يعني هذا ، يكون النظام عادلاً ، إذا كان من غير المتوقع أن إحدى الجماعات سوف تحسد مركز الأخرى " وبمقتضى التعريف ، يدعي Levmore أن العدالة " تعكس القاعدة الذهبية للسلوك الموضوعي " - معاملة الآخرين كما نتمنى لأنفسنا " إذا كان Levmore علي حق ، حينئذ ، ليس فقط تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة ولكن " كل " العمليات التي يوجد بها تباين في المعلومات تكون غير عادلة وبالتالي غير أخلاقية . ولكن يبدو أن هذا الإدعاء يبدو واسعاً أكثر مما ينبغي . سوف يساعد المثال التالي علي توضيح بعض المشكلات المرتبطة بهذا الإدعاء .

لنفرض أنني كنت أتجول بإحدى المدن الريفية ، ووقعت عيناوي علي خزانة أثرية ذات أدرج في مخزن حبوب لأحد الفلاحين ، وأعرف أن تلك الخزانة سوف تباع بحوالي 2.500 دولار في المدينة . عرضت شراءها مقابل 75 دولاراً ، ويوافق الفلاح . لو أنه قد عرف بكم سوف أبيعها ، كان بالتأكيد سوف يطلب سعراً أعلى - ولكنني لم اكشف عن هذه المعلومة . لقد ربحت من ميزة معلوماتية . هل كنت غير أخلاقي ؟ أنني اشتبه بأن معظم الناس سوف يقولون " لا " . بينما معرفة الثمن الذي سوف أبيع به الخزانة في المدينة في صالح الفلاح ، فإنني لست ملزماً أخلاقياً للكشف عن ذلك . لست ملزماً أخلاقياً أن أخبر أولئك الذين يتعاملون معي بكل شيء يكون في مصلحتهم أن يعرفوه

بصفة عامة ، إنه فقط في حالة أن يكون من " واجبي " تجاه الطرف الآخر قانونياً الكشف عن كل المعلومات التي تكون في صالحه . في مثل هذا الموقف ، يعتقد الطرف الآخر أنني أسعي إلي تحقيق مصلحته ، وأنتي أخدعه إذا لم أفعل ذلك . في مثل هذا الموقف ، عدم الكشف عن المعلومات تضليل بسبب ، علاقة الثقة والإعتمادية بين الأطراف . ولكن هذا يفترض أن

التجارة بالمعلومات المتاحة للعالمين ببواطن الأمور خطأ ، ليس بسبب أنها تنتهك فكرة العدالة بصورة عامة ، ولكن لأن في ذلك إخلال بمصداقية الواجب . حالات تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة التي لا يكون فيها إخلال بمثل هذه المصداقية في الواجب سوف لا تكون غير أخلاقية

يبدو لي أن صياغة " المعلومات المتساوية " في حجة العدالة تعتبر فاشلة . ومع ذلك ، يمكن القول بأن تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة غير عادلة ، لأن عضو المجموعة الحرفية أو المهنية لديه معلومات ليس من السهل الوصول إليها بالنسبة للمستثمر العادي . بالنسبة للمؤيدين للنوع الثاني من حجة العدالة ، ليس المهم الميزة التي تتوفر للطرف الذي لديه المعلومات ، ولكن الحقيقة في أن هذه الميزة ليست قابلة للتأكل ، بمعنى أنه لا يمكن التغلب عليها بالعمل الجاد والابتكار من المستثمر العادي . بصرف النظر عما يمكن أن يبذله الأخير من عمل جاد ، فإنه لا يستطيع اكتساب المعلومات غير العامة ، لأن هذه المعلومات يحميها القانون .

يبدو أن هذا النوع من حجة العدالة مبشر بالخير ، حيث أنه يسمح للأفراد بالاستفادة من المزايا المعلوماتية التي من صنعهم الذاتي ، ولكن ليس من المزايا التي تبني داخل النظام ، سوف يجد المؤيدون لحجة " سهولة الوصول المتساوية " أن تعاملي مع فلاح الخزانة غير قابل للاعتراض ، لأن المعلومات عن الأشياء الأثرية ليست مبدئياً غير متاحة للفلاح . المشكلة مع الحجة أن فكرة " سهولة الوصول المتساوية " ليست واضحة تماماً . ماذا يعني بالنسبة لأثنين من الأفراد أن يكون لديهم سهولة الوصول المتساوية إلى المعلومات .

لنفرض أن مواسير الصرف الصحي في منزلي بها تسريب ، وأنني طلبت سباكاً لإصلاحها يأخذ أتعابه نظير عمله ، ويستفيد بالميزة المعلوماتية التي يتفوق بها عليّ . لا أحد منا سوف يجد هذا التعامل غير أخلاقي . حقيقة، ليس لدي " سهولة الوصول المتساوية " إلى المعلومات اللازمة لإصلاح مواسير الصرف الصحي في ذاكرتي الحقيقية ، ولكنه في إمكانني أن أحصل علي هذه المعلومات إذا أردت أن أصبح سباكاً . إن اختلاف المعلومات في هذه الحالة هو ببساطة شيء ما مبني في الحقيقة القائلة بأن الناس تختار أن تخصص في مجالات مختلفة ، ولكن عندما قد أستطيع الاختيار في أن أصبح سباكاً ، أكون قد اخترت أن أصبح عضواً داخلياً في جماعة حرفية لديه سهولة الوصول إلى معلومات يحميها القوانين

قد يجادل المرء بأنه من الأسهل بالنسبة لي الوصول إلى معلومات السباك أي سباك ، بدلاً من محاولة أن أكون عضواً داخلياً في مجموعة حرفة السباكين ، حيث يوجد الكثير من السباكين الذين أستطيع أن اشتري منهم المعلومات التي أبحث عنها . حقيقة أن الأعضاء الداخليين في الجماعات الحرفية (العالمين بيوطن الحرفة) لديهم حافز قوي للاحتفاظ بمعلوماتهم لأنفسهم يمثل في حد ذاته اعتراضاً خطيراً على التجارة الداخلية. ولكن إذا أصبحت التجارة داخلية قانونية ، يستطيع الأعضاء الداخليون أن يستفيدوا ليس فقط من التجارة بمعلوماتهم ، ولكن أيضاً في بيعها إلى المشترين الراغبين . يجادل المدافعون عن الممارسة أن سوق المعلومات الرائج والذي سوف يتطور بسرعة ، قد يفترض بأن مثل هذا السوق موجود بالفعل ، علي الرغم من أنه في شكل غير قانوني ومستتر .

إن الشيء الأكثر إثارة بالنسبة لحجة العدالة ليس في أنها توفر سبباً قهرياً لاعتبار تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة خارجة

علي القانون ، ولكنها تقود إلى موضوعات والتي لا نستطيع تسويتها علي أساس من التجريد لمفهوم العدالة بمفرده . يثير الإدعاء بأنه يجب علي أطراف التعامل أن يكون لديهم المعلومات المتساوية أو سهولة الوصول المتساوية إلي المعلومات بصورة لا يمكن تفاديها أسئلة حول كيفية الحصول علي المزايا المعلوماتية ، ومتى يصبح من حق الأفراد استخدامها من أجل الترويج .

حقوق الملكية في المعلومات

كما قد أدرك الاقتصاديون والقانونيون من الأكاديميين أن المعلومات شيء ذو قيمة ، وأنه من الممكن النظر إليها علي أنها نوع من الملكية . نحن بالفعل نعامل أنواعاً معينة من المعلومات كملكية : أسرار التجارة ، الابتكارات ، وهكذا ونحميها بالقانون . تزعم حجة حقوق الملكية أن ، المعلومات الجوهرية غير العامة هي أيضاً نوع من الملكية ، وأن تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة خاطئة لأنها تتضمن انتهاكاً لحقوق الملكية . إذا كانت المعلومات المستمدة من مركز موثوق ، نوعاً من الملكية ، فملكية من هذه ؟ كيف تصبح المعلومات متعلقة بشخص ما دون الآخر ؟ هذا السؤال معقد جداً ، لأن المعلومات تختلف في كثير من الأوجه عن أنواع أخرى من الملكية للأشياء الملموسة بصورة أكبر . ولكن إحدى الحجج المقنعة أن المعلومات تتعلق بالأشخاص الذين يكتشفونها ، يستحدثونها ، أو يبتكرونها . إنهم يمتلكون ويسيطرون علي هذا الأصل ، كما يفعلون مع ملكيتهم للسلع الأخرى . ولذلك ، إذا وافقت إحدى الشركات علي صفقة ، اخترعت منتجاً جديداً ، أو اكتشفت موارد طبيعية جديدة ، فإن لها حق

الملكية علي هذه المعلومات ، ومخولة في أن تقصر استخدامها لمنفعتها الذاتية .

من المهم أن تلاحظ أن هذه الملكية للشركة ذاتها (أو للمساهمين فيها) . وليس العاملين بها بصفتهم الفردية ، هي التي لها حقوق الملكية في المعلومات . لكي نتأكد ، إنه دائما هناك أفراد معينون في الشركة هم الذين يضعون معاً الصققة ، يخترعون المنتج أو يكتشفون الموارد . ولكنهم قادرون علي إنجاز هذا ، فقط بسبب ما توفره لهم الشركة من القوة والسلطة. إن العاملين في الشركة - المديرين ، الموظفين ، وأعضاء الإدارة العليا - ليسوا مفوضين في المعلومات بأكثر مما هم مفوضون فيه بالنسبة لأسرار تجارة الشركة أو حقوق براءات الاختراع علي المنتجات التي طورونها لصالح الشركة . إنها الشركة التي جعلت من الممكن خلق المعلومات ، والتي جعلت للمعلومات قيمة بمجرد ابتكارها . وكما يقول أحد الباحثين :

- أولئك الأفراد أعضاء المنظمة الداخليون العالمين ببواطن الأمور ، إنما حصلوا علي المعلومات علي حساب المشروع وبفرض إدارة الأعمال لمصلحة كل المساهمين مع تجنيد المزيا الشخصية بعداً كلية عن التجارة في الأوراق المالية . ليس هناك سبب يعطي لهؤلاء الأعضاء الحق في التجارة للمصلحة الشخصية استناداً إلي تلك المعلومات

إذا كان هذا التحليل صحيحاً ، فإنه يفترض أن تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة خاطئة ، لأنها - نوع من السرقة . إنها ليست بالضبط مثل السرقة ، لأن الشخص الذي يستخدم المعلومات الداخلية لم يحرم فقط الشركة من استخدام المعلومات . ولكن حرم الشركة من أن تكون المستخدم " الوحيد للمعلومات" ، والتي تمثل في ذاتها إحدى أصولها . إن المطلع الداخلي الذي يتاجر بالمعلومات يعتبر مختلفاً في نظر القانون . المعلومات التي تملكها الشركة . ويستخدمها المطلع بطريقة ليست من بين

أغراضها ، بل للتربح الشخصي . ليس مستغرباً ، أن هذا النوع من الاختلاس قد بدأ يأخذ طريقة إلى المحاكم ، وقد أصبح من المبررات السائدة لملاحقة حالات تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة قضائياً. في الولايات المتحدة الأمريكية ، وفي قضية Newman (17 / 20 . 664f) والتي اشتملت على مصرفي استثمارات وتجار أوراق مالية ، قالت المحكمة، على سبيل المثال :

- إن المدعى عليه بالاختلاس - سرق ليوستخم ما قد سرهه ببطاعة - معلومات غير عامة قيمة أؤمن عليها في سرية تامة ' هذا النوع يصف بصدق سلوك المتأمرين في القضية الحالية ... وذلك بتطويع سمعة أصحاب الأعمال الذين يصلون لديهم كمستودعات آمنة لأسرار الصلاء . لقد غش وخدع المستألف ضده والمشاركين معه أصحاب الأعمال هؤلاء ، كما لو كانوا بالضبط قد سرقوا أموالهم . تلعب نظرية الاختلاس دوراً مهماً أيضاً في قضية الإدعاء على R.foster Winans المحرر بمجلة Wall Street Journal الذي تاجر وسرب المعلومات إلى آخرين ، تلك المعلومات التي يحصل عليها لتشكل محتويات " عموده في المجلة " والذي ترجمة عنوانه " الهمس الذي يدور في الشارع " .

هذه النظرية مقنعة إلى أكبر حد ممكن . ولكنها ليست كافية لتوضيح أن تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة دائماً غير أخلاقية أو أنها يجب أن تكون غير قانونية . إذا كانت المعلومات الداخلية ملك للشركة التي أنتجتها حقيقة ، حينئذ يكون استخدام تلك الملكية خاطئاً ، فقط عندما تمنع الشركة استخدامها . إذا لم تمنع الشركة تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة ، فإنها تبدو مقبولة تماماً - ما لم يكن هناك أسباب أخرى لمنعها ، مثل أنها تلحق ضرراً بالآخرين . في الواقع تمنع معظم الشركات تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة . ولكن

ليس من الواضح ، إذا ما كانت تفعل ذلك لأنها لا ترغب في أن يستخدم العاملون ممتلكات الشركة للتربح ، أو أن ذلك ببساطة غير قانوني . يشير المدافعون عن تجارة المطلّعين في المعلومات الجوهرية غير العامة بأن معظم الشركات لم تمنع تجارة المطلّعين في المعلومات الجوهرية غير العامة حتى وقت قريب ، عندما أصبحت اهتماماً أساسياً لهيئات تنفيذ القوانين ...

سوف يكون العامل المحوري هنا موافقة أصحاب الأسهم علي السماح بتجارة المعلومات الداخلية . قد لا يرغب أصحاب الأسهم في السماح بالتجارة في المعلومات الجوهرية غير العامة التي يحصل عليها العالمون ببواطن الأمور ، لأنهم قد يرغبون أن يكون وقت العاملين بالشركة كله مخصص فقط لمصلحة المساهمين . سوف نعود إلي هذه النقطة لاحقاً . ولكن إذا سمح بها المساهمون ، يبدو أنها سوف تكون مسموحاً بها . لا يزال يجادل البعض أنه لا تلزم " موافقة " أصحاب الأسهم أكثر من إخطارهم بذلك عن شرائهم أسهم الشركة . إذا لم يرغبوا في شراء أسهم الشركة التي يسمح للعاملين فيها بالتجارة في المعلومات الجوهرية غير العامة فإن موافقتهم غير قائمة ، وإذا اشتروا الأسهم فيمكن القول بأنهم " موافقون " .

قد اقترح بعض الباحثين المدافعين عن تجارة المطلّعين في المعلومات الجوهرية غير العامة عدداً من الأسباب التي تجعل المساهمين يدخلون في اتفاقيات تعاقدية تطوعية مع المطلّعين لإعطائهم حق ملكية المعلومات الجوهرية . تتمثل حججهم الأساسية في أن السماح بتجارة المطلّعين في المعلومات الجوهرية غير العامة سوف يلعب دور الحافز لخلق المزيد من المعلومات - بالإضافة إلي المزيد من التفاصيل ، ابتكار منتجات جديدة ، أو الوصول إلي اكتشافات جديدة . إنهم يفترضون بأن مثل هذا الحافز سوف يخلق المزيد من الأرباح لأصحاب الأسهم في المدى الطويل .

إن إعطاء العاملين الحق في التجارة عبر المعلومات الجوهرية غير العامة القيمة في الشركة يمكن أن يحل محل الكثير من العناصر التقليدية (والمكلفة) في حزمة مكافآت العامل. على سبيل المثال ، بدلاً من إعطاء منح آخر العام تستطيع الشركات أن تجري مفاوضات بين أن تكون المنح في شكل أموال أو في شكل معلومات جوهرية يمكن الاتجار بها ، ومن ثم توفر الشركة أموالها ويترجح العاملون . يضاف إلى ذلك ، يفترض المدافعون والمدعمون للتجارة الداخلية أنها سوف تحسن كفاءة السوق . سوف نعود إلى هذه الادعاءات في الصفحات التالية . عندما تكون المعلومات الجوهرية شكلاً من الأشكال الحقيقية للملكية فإن الشركات سوف تخول العاملين الحق في التجارة في هذه المعلومات إذا اختاروا ذلك . السبب الوحيد في عدم سماح الشركات للعاملين بالتجارة في معلوماتها ، سوف يكون أن مثل هذا السماح يرتب أضراراً على مستثمرين آخرين أو على المجتمع ككل . على الرغم من أن مجتمعنا يقدّر حقوق الملكية تقديراً عالياً ، ولكنه ليس مطلقاً . نحن لا نتردد في تقييد حقوق الملكية إذا كانت ممارستها تسبب أضراراً لاقتة للآخرين . حينئذ ، يبدو أن السماح بتجارة المطلّعين في المعلومات الجوهرية غير العامة يعتمد كلية على إذا ما كانت الممارسة مؤذية .

الضرر

توجد حجتان ضد تجارة المطلّعين في المعلومات الجوهرية غير العامة تستندان أساساً إلى مبدأ الضرر ، تربي الادعاءات الأولى بأن الممارسة تضر بالمستثمرين العاديين الذين ينخرطون في تجارات مع أعضاء المنظمات أو مجموعات العالمين ببواطن الأمور ، الادعاءات الثانية تتمثل في أن تجارة المطلّعين في المعلومات الجوهرية غير العامة تهدم ثقة المستثمرين في

السوق ، تجعلهم ينسحبون من السوق ويلحقون الضرر بالسوق ككل . سوف أتناول الحجبتين علي التوالي .

علي الرغم من أن المدافعون عن تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة يشيرون عادة إلى أنها " جريمة بلا ضحايا " بمعنى أنها لا تلحق ضرراً بأي شخص ، فإنه ليس من الصعوبة بمكان التفكير في أمثلة لتعاملات مع المطلعين ، والتي خرج منها المستثمرون العاديون في مواقف أسوأ . لنفرض أنني قد أعطيت تعليمات إلى سمساري لبيع أسهمي في شركة Megalith التي تباع حالياً بما قيمته 50 دولاراً للسهم ، علي أن يتم البيع عندما يصل سعر السهم إلى 60 دولاراً أو أكثر ، يعرف أحد المطلعين أن شركة Behemoth في طريقها إلى إعلان مزايده علي أسهم Megalith في خلال يومين ، ولقد بدأ في شراء كمية من الأسهم انطلاقاً من توقعه للمكاسب المنتظرة . وبسبب نشاطه في السوق ارتفعت أسعار أسهم Megalith إلى 65 دولاراً للسهم ، وتم تنفيذ تعليماتي بالبيع . لو أنه أحجم عن البيع ، فإن السعر كان سوف يرتفع إلى مستويات أعلى في خلال يومين ، وكنت سوف أبيع أسهمي بسعر 80 دولاراً للسهم . لأن المطلع وظّف معلوماته الداخلية ، فقد فشلت في تحقيق المكاسب التي كان يمكن أن يحققها .

ولكن توجد أمثلة أخرى " استفاد " منها المستثمرون العاديون في تعاملاتهم مع تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة . لنفرض أنني أخبرت سمساري لبيع أسهمي في شركة Acme Corp سعرها الحالي 45 دولاراً للسهم ، علي أن تباع إذا وصل السهم إلى 40 دولاراً أو أقل . يعرف أحد المطلعين أن هناك قضية ضخمة في طريقها إلى أن ترفع ضد شركة Acme في خلال يومين . لقد باع أسهمه مما أدى إلى نزول السعر

إلى 38 دولاراً ، وتم تنفيذ تعليماتي بالبيع . عندما رفعت القضية بصورة علنية بعد يومين انحدر سعر السهم إلى 25 دولاراً . لو أن المطلع قد امتنع عن البيع (التجارة بالمعلومات) كنت قد خسرت المزيد من أموالى أكثر مما حدث . هنا قد حصنتى المطلع من الخسارة ...

لا تشير حقيقة مكاسب وخسائر المستثمر العادي من تجارته مع المطلعين إلى أن تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة خالية من الأضرار ، ولكن إلى أنها ليست بصورة نظامية واستمرارية ضارة . إن تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة ليست " جريمة بلا ضحايا " كما يدعي المؤيدون لها ، ولكن من الصعب تحديد من هم الضحايا بالضبط ، وإلى أي مدى تعرضوا للأضرار . يجعل اشتراط القانون " الكشف أو الامتناع " عن ممارسة تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة تحديد الضحايا ربما أكثر تعقيداً . بينما تعتبر تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة ضارة بالنسبة لبعض المستثمرين ، فإنها بالنسبة للآخرين ليس لها تأثير بالمرّة ، أن ما يسبب لهم الضرر ببساطة ليس " الحصول على معلومات كاملة " حول الأسهم موضوع الدراسة . منع تجارة المطلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة سوف لا يمنع هذه الأضرار . تضم هذه الفئة المستثمرين الذين لا يبيعون ولا يشترون ، أو الذين يبيعون لأسباب ليس من بينها سعر السهم .

مما لا شك فيه أن السماح بتجارة المطلعين بيوطن الأمور سوف يجعل سوق الأوراق المالية أكثر خطورة بالنسبة للمستثمرين العاديين . حتى المدافعين عن هذه الممارسة يبدو أنهم موافقون على هذا الإدعاء . ولكن إذا سمح لتجارة المطلعين بالممارسة علناً ، فإن المدعين يفترضون بأن المساهمين سوف يعرضون نتيجة زيادة المخاطرة بطلب حصولهم على

خصومات من الأسعار المعلنة للسهم . واختصاراً ، إذا سمح بتجارة المطلعين ، فإننا سوف نتوقع انخفاضاً عاماً في سعر الأسهم . ولكن سوف لا يلحق بالمستثمرين أضرار صافية . الأكثر من هذا ، سوف يترتب علي تحسين الكفاءة جزء أكبر من " الفطيرة " لكل فرد . هذه ادعاءات تجريبية ، وأنا لست موهلاً لتحديد إذا ما كانت صحيحة . ومع ذلك ، إذا كانت بالفعل صحيحة ، فإنها سوف تنزع الفتيل من أحد الاعتراضات الأكثر أهمية ضد تجارة المطلعين علي بواطن الأمور وتوفر حجة قوية لترك السيطرة علي المعلومات الجوهرية إلي كل شركة علي حدة .

تدعي الحجة الثانية القائمة علي الضرر بأن السماح بتجارة المطلعين ببواطن الأمور سوف يؤدي إلي فقد ثقة المستثمرين العاديين بالسوق ويتوقفون حينئذ عن الاستثمار ، ومن ثم إلحاق الضرر بالسوق ككل . وكما قال رئيس مجلس إدارة مفوضيه الأوراق المالية والبورصة John Shad ، " عندما يتكون لدي الناس انطباع بأن أوراق اللعب مكشوفة لدي المنافس أو الطرف الآخر بطريقة أو بأخرى ، فسوف لا تكون لديهم الرغبة في الاستثمار ، أو حتى الذهاب إلي هناك . ولأن أسواق رأس المال تلعب دوراً محورياً في تخصيص الموارد في اقتصادنا ، فإن هذا الاعتراض يمثل أكثرها خطورة .

مما يضعف هذه الحجة ، أنها تعتمد علي سبيل الحصر علي مشاعر إدراكات المستثمر العادي ، ولا تتعرض لمسألة ما إذا كانت هذه الإدراكات مبررة . في حالة أن تجارة المطلعين تلحق الضرر حقيقة بالمستثمرين العاديين ، فإنه في هذه الحالة ، تصبح حجة " فقد الثقة " سبباً قهرياً لاعتبار تجارة المطلعين ببواطن الأمور خارجة علي القانون . ولكن ، كما يدعي كثيرون ، إذا لم تلحق الممارسة الضرر بالمستثمرين العاديين فإن الإجراء

المعقول حينئذ ، يتطلب تثقيف المستثمرين وليس اعتبار تجارة المطلعين في المعلومات خارجة على القانون . ليس من الأمور العقلانية أن تريد من أحاسيس المستثمرين العاديين ، وخاصة إذا كانت تلك الأحاسيس غير مبررة. لا ينبغي الحكم بعدم شرعية إجراءات مسموح بها بالكامل ، فقط لأن بعض الأفراد (بصورة غير مبررة) يشعرون بأنهم لا يستفيدون منها . مطلوب المزيد من البحوث لتحديد تأثير تجارة المطلعين ببواطن الأمور (على المعلومات الجوهرية) على المستثمر العادي .

هل هناك شيء ما خطأ بالنسبة

لتجارة المطلعين ببواطن الأمور ؟

***Is There Anything Wrong With
Inside Trading ?***

إنني أزعج بأن الحجج الأخلاقية الأساسية ضد تجارة المطلعين ببواطن الأمور (المعلومات الجوهرية) ليست كافية بذاتها للحكم على أن الممارسة غير أخلاقية ، ويجب اعتبارها غير قانونية . أقوى الحجج هي تلك التي تعتمد على فكرة الواجب محل الثقة في العمل لصالح أصحاب الأسهم ، أو على فكرة أن المعلومات الجوهرية هي من أصول الشركة ولكن في كلتا الحجتين ، يعتمد عدم السماح بتجارة المطلعين على الفهم التعاقدية بين الشركة ، المساهمين بها ، وعمالها . في كلتا الحالتين ، يمكن أن يحدث التعديل في هذا الفهم تغييرا في الموقف الأخلاقي لتجارة المطلعين .

هل يعني هذا عدم وجود شيء خطأ في تجارة المطلعين ببواطن الأمور (المعلومات الجوهرية غير العامة) ؟ " لا " . إذا كانت تجارة المطلعين غير أخلاقية ، فإنها كذلك في سياق العلاقة بين الشركة ،

المساهمين بها ، وعمآلها . من الممكن تغيير هذا السياق بطريقة تجعل الممارسة مسموحاً بها. ولكن هل " يجب " تغيير السياق ؟ سوف افترض أنه لا يجب ، لأنه يهدد مصداقية العلاقة التي تعتبر جوهرية لإدارة الأعمال ، فأبني اعتقد ، أن السماح بتجارة المطلعين ليست في مصلحة الشركة ، المساهمين بها أو المجتمع بصفة عامة .

تعني مصداقية العلاقات ، أنها علاقات من الثقة والإعتمادية التي يعمل من خلالها أحد الأطراف لمصلحة الطرف الآخر . أنها تظهر في الكثير من السياقات ، ولكنها جوهرية تماماً لإدارة الأعمال في مجتمع معقد . تسمح مصداقية العلاقات للأطراف ذوي التباين في الموارد ، المهارات ، والمعلومات أن يتعاونوا في مجتمع منتج . إن المساهمين الذين يرغبون في الاستثمار في منظمات الأعمال ، ولكنهم ، على سبيل المثال ، لا يستطيعون أو لا يرغبون في إدارة استثماراتهم بأنفسهم ، فإنهم يستأجرون من يديرها لحسابهم . يصبح المديرون ، أعضاء الإدارة العليا ، وإلي حد ما ، العاملون الآخرون موضع ثقة بالنسبة للشركة التي يديرونها ، وللمساهمين في تلك الشركة .

مصداقية العلاقة هي من بين الالتزامات القانونية والأخلاقية . تستلزم المصداقية من الأفراد العمل لمصلحة أولئك الذين يعتمدون عليها ، حتى لو كانت تلك المصالح لا تتفق مع مصالح القائمين بالعمل الذاتية . نمطياً ، مع ذلك ، تبني مصداقية العلاقات لكي لا تتعارض مصالح الطرف الذي يمنح المصداقية والطرف الذي يلتزم بمتطلباتها إلى أقصى حد ممكن . تصبح علاقة المصداقية مهددة ، حيث تتنافس أو تتعارض مصالح الطرفين.....

لا يجادل المؤيدون لتجارة المطلعين بصورة واضحة فيما يتعلق بمصادقية العلاقة. على العكس من ذلك ، إنهم يفترضون بأن السماح بممارسة تجارة المطلعين سوف " تزيد " من احتمال أن العاملين سوف يعملون من أجل مصلحة المساهمين ومصحة شركاتهم . لقد لمسنا بالفعل الحجة الأساسية لهذا الإدعاء . يزعم بعض الباحثين - كما سبق القول - إن إعطاء العاملين الحق في التجارة في المعلومات الجوهرية غير العامة سوف يزودهم بحافز قوي للقيام بالأنشطة الابتكارية وأفكار المشروعات المربحة للشركة التي يعملون لديها إنه سوف يشجع علي اختراعات جديدة ، صفقات مبتكرة ، وممارسات إدارية جديدة ناجحة ، ومن شأن هذا أن يزيد من أرباح ، قوة ، والتنافسية الشاملة للشركة . يذهب هؤلاء الباحثون إلي أبعد من هذا حيث يقررون بأن إعطاء العاملين الحق في التجارة عبر المعلومات الجوهرية غير العامة المتاحة لهم في شركاتهم ، هو الطريقة المناسبة لتعويض أصحاب أنشطة المبادرات المربحة . إذا لم تكن هناك طريقة موجودة بالفعل لمكافأة أصحاب أنشطة المبادرات المربحة ، فإنهم سوف يختفون من علي مسرح الشركة . يقدم صاحب نشاط المبادرات المربحة مساهمة لا تقدر بثمن للشركة وللمساهمين بها ، وأن اختفائه ، سوف يلحق بدون شكل ضرراً خطيراً .

ومع ذلك ، إذا كان السماح بتجارة المطلعين علي بواطن الأمور ينجح بالطريقة التي يفترضها المؤيدون ، فإنه حينئذ يجب أن يكون هناك ترابط بين التربح الذي يحصل عليه المطلعون علي المعلومات والمتاجرون بها ، ترابطاً مباشراً ومستمراً ، وبين الأداء الذي يفيد الشركة . ليس من الواضح بالمرّة أن هذه هي الحالة - في الواقع ، توجد أدلة تثبت أن العكس هو الصحيح . يبدو أن هناك طرقاً كثيرة للتربح من تجارة المطلعين ببواطن

الأمر ، وخاصة المعلومات التي لا تفيد الشركة بالمرّة . أذكر فيما يلي أربع إمكانيات . اثنان منها (3و2) ببساطة طرق يستطيع من خلال المطلعون التربح بدون إفادة الشركة ، مع افتراض بأن السماح للتجارة في المعلومات التي يقوم بها المطلعون ببواطن الأمور يمثل حافزاً ضعيفاً للأداء ، ويفشل إلي حد كبير في الربط بين مصالح المديرين ، أعضاء الإدارة العليا والعاملين وبين مصالح الشركة ككل . الإمكانيات الأخرى (4و1) هي عملياً ضارة بالشركة ، وتثير صراعات المصالح ، وتعمل بجديّة على التقليل من شأن مصداقية العلاقة .

1- يميل المؤيدون لتجارة المطلعين على المعلومات الجوهرية غير العامة إلي الحديث كما لو أن كل المعلومات إيجابية . تعني المعلومات في قاموس المدافعين دائماً على أنها تهتم بصفقة جديدة ، طريقة جديدة وفعالة في إدارة الأعمال ، أو منتج جديد . إذا كان ذلك صحيحاً ، فإن السماح بالتجارة باستخدام المعلومات الداخلية في الشركة ، قد يوفر حافزاً على العمل ربما بجديّة أكبر من أجل مصلحة الشركة . ولكن المعلومات يمكن أن تعني أيضاً أخباراً " سيئة " - قضية قانونية ضخمة ، منتج ذو جودة ضعيفة أو غير آمن ، أو أداء أقل من المتوقع . مثل هذه المعلومات السلبية يمكن أن تكون ذات قيمة للمطلع ببواطن الأمور بنفس أهمية المعلومات الإيجابية . إذا كانت حرية التجارة باستخدام المعلومات الإيجابية يشجع على التصرفات ذات الفائدة للشركة ، حينئذ وببنفس المنطق ، حرية التجارة باستخدام المعلومات السلبية تشجع على التصرفات التي سوف تلحق الضرر بالشركة . في أقل الاحتمالات ، السماح للعاملين بالتربح من الأضرار التي تلحق بالشركة تقلل الحوافز

للمعمل علي تفادي تلك الأضرار . السماح بالتجارة باستخدام المعلومات السلبية يحرك بصورة لا يمكن تفاديها صراع المصالح . لم يجب المدافعون عن تجارة المطلعين بصورة مرضية علي هذا الاعتراض .

2- يفترض المدافعون عن تجارة المطلعين أيضا أن الطريقة الأسهل للتربح من المعلومات الجوهرية غير العامة في الشركة أن " تخلق " تلك المعلومات . ولكن ليس من الواضح بالمرّة إذا كان هذا صحيحاً. المشاركة في وضع صفقة ، اختراع منتج جديد ، وبعض الأنشطة الإنتاجية الأخرى التي تضيف قيمة إلى الشركة تتطلب عادة استثمار مهم في الوقت وفي الطاقة . بالنسبة للعامل الذي في وضع وظيفي جيد ، سوف يكون من السهل عليه جداً أن يبدأ في إطلاق إشاعة بأن الشركة لديها منتج جديد ، أو أنها علي وشك الإعلان عن صفقة ، بدلاً من أن يجلس لكي ينتج أيّاً منهما - وسوف يكون بالتأكيد مريحاً بالنسبة للعامل . إذا كان السماح بتجارة المطلعين بيوطن الأمور يوفر حافزاً لخلق المعلومات المنتجة ، يبدو أنه يوفر حافزاً أكبر لابتكار المعلومات غير المنتجة ، أو التحايلات علي الأسهم . إن اختراع المعلومات ليس في مصلحة الشركة أو المجتمع ككل بصفة عامة .

3- وحتى إذا لم تثر المعلومات السلبية أو المزيفة أية مشكلات ، فإن حجة الحوافز بالنسبة لتجارة المطلعين تتجاهل الصعوبات التي يثيرها " راكبو الموجة " - أولئك الذين لا يساهمون بالفعل في خلق المعلومات ، ولكنهم مع ذلك علي دراية تامة بها ويستطيعون التربح باستخدامها - ما لم يتم استبعاد الذين لم يساهموا من التجارة

بالمعلومات المتاحة ، فسوف لا يكون هناك حوافز لإنتاج المعلومات المطلوبة ، إنها لن تخلق أو تبتكر بالمرّة .

4- أخيراً ، السماح بالتجارة في المعلومات الداخلية سوف يتجه إلى انحراف اهتمام العاملين من إدارة أعمال الشركة اليومية ، والتركيز على التغيرات الإيجابية أو السلبية الضخمة التي تؤدي إلى التربح الكبير من عمليات تجارة معلومات المطلعين ببواطن الأمور . قد لا يكون هذا صحيحاً إذا استطاع المرء أن يتربح بالمعلومات الداخلية والمتعلقة بكفاءة التشغيل اليومية ، جودة المنتج التقليدية المستمرة ، أو ميزانية التشغيل ذات التكشف المستمر ، ولكن هذه الأشياء لا تولّد نوع المعلومات التي تحقق للتجار المطلعين علي بواطن الأمور أرباحاً ضخمة . تأتي أرباح المطلعين من التغيرات الجزئية ، من " الأخبصار " . وليس من الأداء المتواصل طويل الأجل . إذا كان لدى الشركة ومساهميها اهتمام حقيقي بمثل هذا الأداء ، حينئذ يكون السماح لتجارة المطلعين يخلق صراع المصالح بالنسبة للمطلعين . من المحتمل أن تؤثر القدرة علي تجارة المطلعين علي أنواع المعلومات التي يعلن عنها المسؤولون بالشركة للجمهور ، وتوقيت هذا الإعلان ، مما يجعل من المحتمل أن تكون المعلومات وتوقيت الإعلان عنها غير مناسب للشركة . وتبقى مشكلات المعلومات الزائفة أو السلبية قائمة .

إذا كانت الحجج التي أعطيت سابقاً صحيحة ، فإن السماح بتجارة المطلعين علي المعلومات الجوهرية غير العامة الداخلية لا يزيد من احتمال أن المطلعين سوف يعملون لمصالح الشركة ومساهميها . في بعض الحالات ، إنها تسبب عملياً صراعات المصالح ، وتقلل من شأن مصداقية العلاقة

اللزامة لإدارة الشركة . يعطي هذا الإدعاء بدوره سببا وجيها لكي تمنع الشركات هذه الممارسات . ولكن تظل تجارة المطلعين علي مواطن الأمور (المعلومات الجوهرية غير العامة الداخلية) أساساً مسألة خاصة بين الشركات ، مساهمها ، والعاملين لديها . من المناسب طرح السؤال لماذا ، إذا أخذنا هذه الحقيقة عن تجارة المطلعين في الاعتبار ، نجد أن الممارسة يجب أن تكون غير قانونية . إذا كانت أساساً مصالح الشركة والمساهمين بها هي التي تتعرض للتهديد من جراء تجارة المطلعين ، لماذا لا تتحمل الشركات بأنفسها عبء الخطر القانوني ؟ لماذا تشتت مفضية الأوراق المالية والبورصة ؟ يوجد سببان محتملان لاستمرار تدعيم القانون لمنع تجارة المطلعين في المعلومات . السبب الأول ، أنه حتى إذا رغبت الشركات لمنع تجارة المطلعين ، فإن الشركات بصفقتها الذاتية ليس لديها المواد لتطبيق هذا بفعالية . السبب الثاني ، المجتمع ذاته له مصلحة في مصداقية العلاقة.....

فكرة مصداقية الالتزام بالواجب التي يدين بها المديرون والعاملون الآخرون للشركة ومساهميها فكرة تحظى بالاحترام والتقدير في مجتمعنا ، لما لها من تاريخ طويل في أداء الشركات . تقريبا ، تتطلب كل أنشطتنا المهمة بعض أنواع التعاون ، الثقة ، الاعتماد علي الآخرين ، والقدرة علي أن يعمل الشخص لصالح شخص آخر - حيث المصداقية - كأساس لهذا التعاون . يؤسس دور المديرين ، كأفراد موضع ثقة للشركات وللمساهمين علي حقوق ملكية المساهمين . إنهم المالكون للشركة ، ويتحملون الخسائر الباقية علي الشركة ، ومن ثم ، يكون لهم الحق في أن تدار لخدمة مصالحهم. تساهم أيضا علاقة المصداقية في الكفاءة ، حيث أنها تشجع أولئك الذين علي استعداد للخاطرة بوضع مواردهم في أيدي أولئك الذين يتمتعون

بالخبرة اللازمة لتعظيم فائدتهم . بينما تتعرض " نظرية المساهم " في الشركة للتحدي في السنوات الأخيرة ، وذلك ، من الأفراد الذي يزعمون أن مفهوم المصداقية يجب أن يتسع مداه ليشمل أصحاب المصلحة الآخرين في الشركة . لم أسمع أحد يجادل في أن فكرة مصداقية التزام المديرين يجب التخلص منها نهائياً ، وأن المديرين يجب أن يبدعوا في العمل أساساً لمصلحتهم الذاتية .

الاستنتاج

لقد جادلت أن السبب وراء منع تجارة المطلعين أنها تهدم علاقة المصداقية التي تقع في قلب منظمات منظمات الأعمال في مجتمعنا . ما تكرر سماعه كثيراً حول الحجج الأخلاقية القائمة على العدالة ، حقوق الملكية في المعلومات ، والضرر الذي يلحق المستثمرين العاديين ليست حججاً دافعة . تبدو بالنسبة لي حجة العدالة الأقل إقناعاً . الإدعاء بأن المطلع علي بواطن الأمور يجب أن يكشف عن كل شيء يكون في مصلحة الطرف الآخر أن يعرفه ، يبدو التمسك به فقط في حالة أن يكون المطلع مدينا للطرف الآخر بمصداقية الالتزام بالواجب . ولكن هذه ليست حجة " عدالة " بالمرّة . وبالمثل ، نظرية " الاختلاس " تكون فقط مقنعة إذا استطعنا أن نقدم أسباباً للشركات بعدم إعطاء الحق للتجارة بالمعلومات غير العامة لأفرادها المطلعين علي بواطن الأمور . لقد وجدت في النهاية أن السماح بمثل هذه التجارة يهدد علاقة المصداقية . إنني أعتقد يقيناً بأن رفع الحظر عن تجارة المطلعين علي بواطن الأمور سوف يلحق أضراراً بالمساهمين ، الشركات ، والمجتمع بصفة عامة . ولكن مرة أخرى ، تعزي هذه الأضرار إلي الشروخ التي يحدثها السماح بتجارة المطلعين في علاقة المصداقية ، أكثر منها في

حالة التجارة الفعلية مع المطلعين . اختصاراً ، انتهاك مصداقية الالتزام بالواجب يقع في صدر قائمة ذنوب تجارة المطلعين ببواطن الأمور .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

- 1- هل وجدت نقد Moore لحنة العدالة مقنعاً ، أم أن هناك شيئاً ما غير عادل أو غير أخلاقي حول التعاملات بين الأطراف التي تنقصها المعلومات المتساوية أو سهولة الوصول المتساوية إلى المعلومات ؟
- 2- عندما تكون تجارة المطلعين قانونية ، حينئذ تترك للشركات كل علي حدة ومساهماتها لتقرير السماح بها من عدمه . هل سوف يكون السماح بتجارة المطلعين من مصلحتها ؟ اشرح لماذا " نعم " ولماذا " لا " ؟
- 3- هل تجارة المطلعين " جريمة بلا ضحايا " ؟ هل تضر بالمستثمر العادي ؟ هل السماح بها يخرب ثقة المستثمرين في سوق الأوراق المالية ؟
- 4- هل السماح بتجارة المطلعين لها نتائج جيدة أو نتائج سيئة على الشركات ؟ هل سوف تضعف أو حتى تنقل من شأن مصداقية العلاقة التي تعتقد Moore بأنها تقع في قلب إدارة الأعمال ؟
- 5- هل قد أهملت Moore أية حجج أو اعتبارات وثيقة الصلة بالموضوع سواء مع أو ضد تجارة المطلعين ؟ هل تعتقد بأن تجارة المطلعين ببواطن الأمور خاطئة ؟ هل تعتقد أنها سوف تظل غير قانونية ؟

اقتراحات لمزيد من القراءة

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

Tibor Machan, "What is Morally Right with Insider Trading," *Public Affairs Quarterly* 10 (April 1996) provides a succinct, libertarian defense of insider trading, while Patricia H. Werhane argues against it in "The Ethics of Insider Trading," *Journal of Business Ethics* 8 (November 1989). In "Justice and Insider Trading," *Journal of Applied Philosophy* 10, no. 2 (1993), Richard L. Lippke assesses insider trading from a broader moral and socioeconomic perspective. Two economists look at the issue in Yulong Ma and Huey-Lian Sun, "Where Should the Line Be Drawn on Insider Trading Ethics?" *Journal of Business Ethics* 17 (January 1998).

الفصل الحادي عشر

منظمات الأعمال والأخلاقيات البيئية

Business and Environmental Ethics

W. Michael Hoffman

يزعم W. Michael Hoffman أستاذ الفلسفة بجامعة Bentley بأن منظمات الأعمال عليها مسؤولية أخلاقية تجاه البيئة تذهب إلى أبعد من مجرد إطاعة قوانين البيئة ، وأنها يجب أن تشارك بحوية وروح ابتكارية في حل مشكلاتنا البيئية . للاطمئنان ، يمكن أن تسير الربحية وحماية البيئة جنباً إلى جنب . ومع ذلك ، يفترض Hoffman وجود خطر في دعوة منظمات الأعمال إلى القضية البيئية بصفة فردية على أساس المصلحة الذاتية ، كما هو الحال في وجود خطر في تشجيع منظمات الأعمال على التصرف الأخلاقي فقط انطلاقاً من أن الأخلاق الجيدة تعني نواتج أعمال جيدة . على الرغم من أن Hoffman يوافق على أن الفهم المستدير للمصلحة الذاتية للإنسان يمكن أن تبرر السياسات التي تحافظ على البيئة ، وتحميها ، ومع ذلك ، نجد Hoffman يدافع عن التركيز على المنهج البيولوجي ، بدلاً من التركيز على المنهج البشري إلى الأخلاقيات البيئية .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

- 1- يؤكد Norman Bowie على نقطتين حول منظمات الأعمال والبيئة . ما هما ؟
- 2- يكتب Hoffman بأن Bowie يستجيب لمواقفين متناقضين . اشرح ما هما ؟
- 3- ما هي استجابة Hoffman للزعم بأن العبء الحقيقي لإحداث تغيير في البيئة يقع على عاتق المستهلكين وليس الشركات ؟
- 4- اشرح لماذا Hoffman يعارض تأسيس أخلاقيات منظمات الأعمال على فكرة أن ' الأخلاق الجيدة تعني نواتج أعمال جيدة ' .
- 5- ما الفرق بين التركيز على المنهج البيولوجي ، والتركيز على منهج الإنسان إلى أخلاقيات البيئة ؟ ما المسألة التي أثارها مثل ' الرجل الأخير ' .

لقد قال Albert Gore ، " الحقيقة في أننا نواجه أزمة بيئية غير مسبوقة في العصور التاريخية لم تعد موضوعاً قابلاً لأي جدل في الاعتراف به " ... أن المشكلة الآن ليست في وجود أزمة ، ولكن في كيف سوف نعالجها . سوف يكون هذا هو النقطة المحورية في حوار السياسة العامة ، والذي يتطلب المشاركة الكاملة من جانب عنصرين مؤثرين في الحوار - منظمات الأعمال والحكومة . يجب أن يوضح الحوار مثل هذه الأسئلة المحورية : (1) ما هو الالتزام الذي علي منظمات الأعمال للمساعدة علي تناول أزمنا البيئية ؟ (2) ما العلاقة الصحيحة بين منظمات الأعمال والحكومة ، وخاصة عندما نواجه مشكلة اجتماعية في جسامة الأزمة البيئية ؟ (3) ما الأساس المنطقي الذي يجب استخدامه لاتخاذ وتبرير القرارات التي تحمي البيئة ؟ لم تجب بعد الشركات والمجتمع علي هذه الأسئلة إجابات مقنعة . في القسم الأول من هذا الفصل ، سوف أتناول بإيجاز السؤالين الأوليين . في القسمين الأخيرين سوف أقول القليل من الأشياء عن السؤال الثالث .

القسم الأول

قد قدم Norman Bowie بعض الإجابات علي السؤالين الأوليين . - ليس علي منظمات الأعمال أية التزامات لصاية البيئة أكثر ، وفوق ما يفرضه القانون ، ومع ذلك ، عليها التزم أخلاقي لتفادي التدخل في الميدان السياسي لإضعاف أو هزيمة التشريعات البيئية⁽¹⁾ .
أنتي لا أتفق مع Bowie حول السبيين .

نقطة Bowie الأولى تنسب إلي Friedman⁽²⁾ إن المسؤولية الاجتماعية التي تقع علي عاتق منظمات الأعمال تتمثل في إنتاج السلع

والخدمات ، وتحقيق الأرباح لمساهميها ، أثناء مبارياتها طبقا لقواعد الملعب علي مستوى السوق . تضع الحكومات والمحاكم هذه القواعد ، بما في ذلك تلك التي تحمي البيئة . القيام بأكثر مما تتطلبه هذه القواعد ، طبقا لهذا الوضع يعتبر غير عادل بالنسبة لمنظمات الأعمال . لكي تؤدي كل شركة مهمتها الصحيحة يجب أن تستجيب للسوق ، وأن تعمل في نفس الميدان الذي يعمل فيه منافسيها . وكما قال Bowie :

- النصيحة هنا للمساعدة علي حل مشكلات المجتمع (بما في ذلك استنزاف الموارد الطبيعية والتلوث بشكل طلبات مستحيلة علي الشركات ، لأنها تتجاهل علي المستوى العملي تأثير مثل هذه الأنشطة علي الأرباح)⁽³⁾ .

استناداً إلي ادعاءات Bowie ، إذا لم يكن المستهلكون علي استعداد لتحمل تكلفة واستخدام المنتجات والإجراءات الصديقة للبيئة ، حينئذ تكون منظمات الأعمال غير مسؤولة عن الاستجابة أو تصحيح أخطاء السوق .

تطلق النقطة الثانية التي أثارها Bowie بصورة جزئية من موقفه التقليدي حيث يدعي أنه لا ينبغي علي منظمات الأعمال أن تمارس التأثير بطريقة أو بأخرى ضد الحكومات في سعيها لوضع التشريعات البيئية . الاقتباس من Bowie :

- بحلول الكثير من منظمات الأعمال صنع الكعكة الخاصة بها وأكلها أيضا ، إنها تفترض بأن وظيفة الحكومات تصحيح فشل السوق ، ولذلك تستخدم تأثيرها وأموالها لهزيمة أو تميع التشريعات التي تهدف إلي المحافظة علي البيئة وحمايتها⁽⁴⁾ .

يوصي Bowie بهذا الاقتناع في ممارسة التأثير علي إصدار التشريعات فقط في حالة القوانين البيئية . إنه مهتم بصفة خاصة ، بأن السياسيين يقظون لمسألة إعادة انتخابهم ، ومن ثم يترددون كثيراً لتمرير التشريعات البيئية التي يترتب عليها تكاليف ضخمة مباشرة ، وفي معظم

الحالات مزايا طويلة الأجل جداً . يجعل هذا التزام منظمات الأعمال بالإحجام عن معارضة مثل هذه التشريعات مسألة مبررة بصفة خاصة .
أنسى أستطيع أن أفهم لماذا يفترض Bowie هذه النقاط . إنه يبدو مستجيباً لمنهجين علي طرفي نقيض ، كل منهما غير ملائم . دعني أوضح هذا التناقض بسرد القصتين التاليتين

لقد حكى هذه القصة إلي الأستاذ George Cabot lodge أستاذ إدارة الأعمال في جامعة هارفارد ، صديق له يمتلك شركة لصناعة الورق تقع علي ضفتي مجري نهر New England . في " يوم الأرض " الأول في عام 1970 ، كان صديقه مقتنعاً بسبب حماية البيئة . بدأ مصمماً علي إيقاف الصرف الصناعي الملوث من شركته إلي مجري النهر ، وسار في طريق وضع إيمانه الجديد موضع التنفيذ . فيما بعد علم Lodge بأن صديقه قد أفلس ، ولذلك ذهب ليتحرى الحقيقة . انطلاقاً من نقائه الأخلاقي ، أخبر الصديق Lodge أنه قد أنفق الملايين لإيقاف التلوث ، ولذلك لم يعد قادراً علي منافسة الشركات الأخرى التي لم تسر علي منهجه . لقد تدهورت اقتصاديات الشركة ، فقد أكثر من 500 عامل وظائفهم ، وبقي المجري ملوثاً .

وعندما سأل Lodge لماذا لم يطلب صديقه المساعدة من حكومة الولاية أو الحكومة الفيدرالية لتطبيق المعايير الصارمة علي كل الأفراد (وكل الشركات) . أجاب الرجل بأن ذلك ليس الطريق التي تسير فيه " أمريكا " ، وأن الحكومة لا ينبغي أن تتدخل في أنشطة الشركات ، وأن المشروع الخاص يستطيع أن يؤدي وظائفه بمفرده . وفي الواقع كان يشعر بأنها المسؤولية الاجتماعية لمنظمات الأعمال التي تحل المشكلات البيئية ، ولذلك كان فخوراً ، بأنه قد قدم مثلاً للآخرين لكي يتبعوه .

تحمل القصة الثانية النقيض الآخر . منذ سنوات مضت أجرى برنامج يطلق عليه " ستون دقيقة " مقابلة مع مدير شركة كيميائية والتي كانت تلقي بنفاياتها في نهر في شمال مدينة " نيويورك " . في ذلك الوقت ، كان إلقاء النفايات في النهر قانونيا ، رغم وجود مشروع قانون بمنعه ، كان يتأرجح في الكونجرس . أشار المدير بأنه كان يأمل أن يصدر القانون ، وأنه كان سوف يدعمه بالتأكد كمواطن مسئول . ومع ذلك ، قال أيضا ، أنه وافق على جهود شركته لهزيمة مشروع القانون ، وعلى سياسة الشركة في إلقاء المخلفات والصرف الصناعي في مجري النهر . وعموما ، أليس الدور الصحيح لمنظمات الأعمال أن تحقق أقصى أرباح ممكنة داخل الحدود القانونية؟ أن إصدار القوانين - وضع قواعد المباراة - هو دور الحكومة وليس منظمات الأعمال . بينما كان يرتدي قبة شركته كان عليه واجب يوديه ، حتى إذا كان ذلك يعني شيئا ما يعارضه بشده كمواطن عادي .

تكشف تلك القصتين عن إجابات غير صحيحة على الأسئلة التي طرحت سابقاً ، حيث يأتي البرهان من حقيقة أنه لم يصبح مجري New England أو نهر مدينة " نيويورك " أكثر نظافة . تتجه نقاط Bowie إلي الجمع بين النقيضين . ولكن لتفادي هذا التضاد ، كما فعل Bowie ، يغفل الفشل الحقيقي الإداري والأخلاقي في القصتين . على الرغم من أن صاحب شركة السورق ، ومدير الشركة الكيميائية لها آراء مختلفة جذرياً عن مسئوليات منظمات الأعمال الأخلاقية ، فإن كلاهما رأي منظمات الأعمال والحكومة يوديان أدواراً منفصلة كل منهما عن الأخرى ، ولم يشعر أي واحد منهما بأنه ينبغي على منظمات الأعمال أن تتعاون مع الحكومة لحل المشكلات البيئية .

إذا كانت حركة أخلاقيات منظمات الأعمال قد قادتنا إلى مكان ما في خلال الخمس عشرة سنة الماضية ، فإنه الوضع الذي تكون فيه منظمات الأعمال مسئولة أخلاقيا في أن تصبح شريك أكثر نشاطاً في التعامل مع القضايا الاجتماعية . يجب على منظمات الأعمال أن تجد الطرق المبتكرة لكي تصبح جزءاً من الحل بدلاً من أن تكون جزءاً من المشكلة . كما يفترض Ken Goodpaster وآخرون في أن الشركات يمكنها ويجب أن تمي ضميرها - وهذا يتضمن الضمير البيئي⁽⁹⁾ . لا ينبغي أن تعزل الشركات نفسها عن المشاركة في حل مشكلاتنا البيئية ، تاركين الحل للآخرين لكي يجدوا الإجابات ويخبرونها بما لا ينبغي عليها عمله .

لدي الشركات ما هو خاص بها من المعرفة ، الخبرة ، والموارد ، والذي يعتبر ذا قيمة عالية في التعامل مع الأزمة البيئية . يحتاج المجتمع إلى الرؤية والتعاون الأخلاقي من كل أعضائه لحل مشكلاته الأكثر إلحاحاً ، وخاصة تلك التي تتضمن بقاء كوكبنا ذاته . يجب أن تعمل منظمات الأعمال مع الحكومة وصولاً إلى الحلول الملائمة . يجب أن تعمل على التأثير على المشرعين من أجل قوانين بيئية جيدة ، وضد القوانين السيئة ، وليس عزل نفسها بعيداً عن العملية التشريعية كما يقترح Bowie . لا ينبغي أن يكون وهماً أخلاقياً ، وتحاول أن تذهب إليه بمفردها ، كما حاول أن يفعل صاحب شركة الورق ، ولا ينبغي أن يكون التصرف غير موثوق به أخلاقياً وتحارب ضد ما تعتقد الشركة أنه سياسة سليمة بيئياً كما فعل مدير شركة الكيماويات . بدلاً من ذلك ، يجب أن تطور منظمات الأعمال وتثبت القيادة الأخلاقية .

توجد أمثلة لشركات تثبت مثل هذه القيادة ، حتى عندما يكون في ذلك مخاطرة لمصلحتها الذاتية . في مجال القيادة الأخلاقية البيئية ، يجب أن

يذكر المرء شركة Dupont التي أوقف منتجاتها من مادة "الفيريون Freon" والتي كان حجم أعمالها في هذا النشاط 750 مليون دولار ، بسبب تأثيرات مادة الفيريون السلبية المحتملة علي طبقة الأوزون . ولكن قد يجادل البعض، كما يفعل Bowie أن العبء الحقيقي لإحداث تغيير في البيئة يقع علي عاتق المستهلك ، وليس علي الشركات . إذا كنا نحن كمستهلكين علي استعداد لقبول الضرر الذي يلحق بالبيئة بتدعيم المنتجات غير الصديقة للبيئة ، فلن يكون هناك التزام علي الشركات للتغيير ، عندما تكون مطيعة للقانون . قد يكون ما هو أكثر من ذلك ، كما يذهب الافتراض عندما تخاطر الشركات أو تضحي بالأرباح وتطيع القانون .

لا يجب أن تترك الأنشطة التي تؤثر علي البيئة . لتقديرنا نحن كمستهلكين في أن نتسامح أو نقبل . إن القيام بهذا سوف يعني استخدام طريقة تفكير تعتمد علي السوق لاتخاذ قرار في صالح الموضوع والذي يجب أن يتم تحديد القرار الخاص به استناداً إلي مسؤولياتنا الأخلاقية كأعضاء في تجمّع اجتماعي .

الأكثر من هذا ، لا يصنع المستهلكون المنتجات ، أو يوفرون الخدمات ، أو يصدرون التشريعات التي يمكن أن تكون صديقة أو غير صديقة للبيئة . إن جهود المقاطعات الأساسية التأثير علي التشريعات مهمة جداً ، ولكننا نحتاج أيضا إلي قيادة وتعاون متبادل من منظمات الأعمال والحكومة في وضع سياسة بيئية أخلاقية . وحتى Bowie يعترف بأنه ربما يكون علي منظمات الأعمال أن تتحمل مسؤولية تعليم الجمهور وتدعيم السلوك المسئول بيئياً . ولكنني اقترح بأن تذهب قيادة الشركة الأخلاقية إلي ما هو أبعد من حملات تعليم الجمهور . إنها تتطلب رؤية أخلاقية ، شجاعة، وتشتمل علي المخاطرة والتضحية . أنني اعتقد بأن منظمات الأعمال قادرة

علي مثل هذه التحديات . البعض منخرط بالفعل في مثل هذا التحدي .
بالتأكيد يجب ألا تفعل منظمات الأعمال أي شيء يقل عن تشجيع مثل هذه
القيادة. أنني أشعر بأن الأخلاق تتطلب مثل هذه القيادة .

القسم الثاني

إذا كان لدي منظمات الأعمال مسئولية تجاه البيئة تصل إلي ما وراء طاعة
قانون البيئة ، فما هو المعيار الذي يجب استخدامه لتوجيه وتبرير مثل هذا
السلوك ؟ تتخذ كثير من الشركات قرارات صديقة للبيئة . حيث يرون أن اتخاذ
قرارات بهذا التوجه تكون مربحة . إن اللون الأخضر بالنسبة لهم يمثل الفأل
الحسن . هذا المنطق في التفكير يستخدمه علماء البيئة كاستراتيجية لتشجيع
المزيد من منظمات الأعمال لكي تصبح ذات ضمير بيئي إن معهد مراقبة العالم
World Watch Institute المحترم ، أصدر مقالاً لأحد الباحثين الكبار به
تحت عنوان ترجمته " العمل الحسن من خلال العمل الطيب " والذي أعطي
أمثلة عديدة للشركات التي تحسن إيراداتها عن طريق تحسين البيئة . أن المقال
انتهي بالقول بأن " لحسن الحظ منظمات الأعمال التي تعمل للمحافظة علي
البيئة تستطيع أيضا أن تجني أرباحاً من وراء ذلك ⁽⁶⁾ "

في فيلم وثائقي حديث " لهيئة الإذاعة العامة " بعنوان ترجمته "
اكتسب الكرة الأرضية " حيث يصور ويفسر ما يطلق عليه " المذهب البيئي
الجديد " والذي يحث الشركات علي أداء أشياء من أجل البيئة باللجوء إلي
مصالحها الذاتية . يعرض " صندوق الدفاع عن البيئة " مشروعات أعمال
زراعية مشجعة في " جنوب كاليفورنيا " للري بصورة أكثر كفاءة ، وتحقيق
أرباح نتيجة بيع المياه المتوفرة إلي مدينة Los Angeles . سوف يساعد
هذا بدوره علي إنقاذ Mono Lake . يعرض أيضا " صندوق الدفاع عن

البيئة " محاولته التأثير على تشريعات البيئة من أجل التجارة في حصة الانبعاثات بما سوف يسمح لشركات المرافق العامة التي تكون حصصها الانبعاثية أقل من المعدلات المسموح بها أن تبيع " حقوقها في التلوث " إلي تلك الشركات التي تريد إنبعاثاتها عن المعدلات المسموح بها . هذا من أجل تخفيض الأمطار الحمضية . ومن ثم ، فإن الاستراتيجية المتكررة لعلماء البيئة هي في دفع الشركات للمساعدة علي حل المشكلات البيئية ، وذلك من خلال اكتشاف طريق مريحة أو أقل تكلفة فعلية بالنسبة لها لكي تشارك . إن العلماء يشعرون بأن التوفيق وليس المواجهة الطريق الوحيد لإتخاذ كوكب الأرض . وباستخدام أدوات نظام المشروع الحر ، فإنهم يبحثون عن حلول المكسب للجميع ، معتقدين بأن مثل هذه الحلول ضرورية لأخذنا أبعد مما كنا قادرين علي تحقيقه حتى الآن .

أنني لا أعترض علي مثل هذه الجهود ، بل إنه في معظم الحالات أفكر في أنه يجب تشجيعها . بالتأكيد ليس هناك ما هو خطأ ، لجمع الأموال أثناء حماية البيئة ، بالضبط ، كما أنه ليس هناك خطأ في أن يشعر المرء بالراحة والاطمئنان عندما يؤدي المرء واجبه . ولكن إذا كانت منظمات الأعمال تتبنى أو تشجع علي تبني الرأي القائل بأن جودة البيئة تعني جودة الأعمال ، حينئذ اعتقد بأن هذا يحرك خطراً علي حركة أخلاق البيئة - يماثل تماماً الخطر علي حركة أخلاق الأعمال .

كما نعرف جميعاً ، القول بأن الأخلاق الجيدة تعني الأعمال الجيدة قد تكرر كثيراً وكثيراً علي ألسنة رؤساء الشركات التنفيذيين لتبرير بناء الأخلاق في شركاتهم ، وعلي ألسنة خبراء أخلاقيات منظمات الأعمال للحصول علي عملاء جدد . علي سبيل المثال ، جاء في تقرير " المائدة المستديرة " حول أخلاقيات الشركات :

- يجب علي مجتمع الشركات أن تستمر في تفتيح وتجديد جهودها لتصين الأداء وإدارة التغيير بفعالية من خلال برامج أخلاقيات الشركات إن أخلاقيات الشركة هي المفتاح الاستراتيجي إلى البقاء والربحية في هذا العصر بما يكتله من منافسة شرسة في الاقتصاد العالمي⁽⁷⁾ .

وبالمناسبة ، يذكر Kenneth Blanchard and Norman Vincent بحروف حمراء كبيرة علي ظهر كتابهما الذي ترجمة عنوانه بأن " الاستقامة مريحة ! لا تحاول أن تغش لكي تكسب " يعد التعريف بالكتاب علي الغلاف الداخلي بأن الكتاب يوفر " استراتيجية أخلاقية عملية ، من الصعب النيل منها ، والتي تبني الأرباح ، الإنتاجية والنجاح طويل الأجل " . من ذلك الذي سوف يخمن بأن أخلاقيات منظمات الأعمال يمكن أن تحقق كل ذلك . بهذه الطرق ، تم تسويق أخلاقيات منظمات الأعمال بصفتها الدواء الأحدث والإتجح لأوجاع الشركات .

هل القول بأن الأخلاق الجيدة تعني منظمات الأعمال الجيدة قول صحيح بالنسبة لأخلاقيات منظمات الأعمال ؟ اعتقد " لا " . أحد الأشياء إن دراسة الأخلاق قد علمتنا منذ ما يزيد علي 2500 عاماً أنك لكي تكون أخلاقياً ، قد يطلب منا في مناسبات معينة أن نضع مصالح الآخرين في الترتيب الذي يسبق مصالحنا الذاتية أو عل الأقل يساويه في المرتبة . يتضمن هذا أن الشيء الأخلاقي الذي تفعله ، الشيء الصحيح أخلاقياً ، قد لا يكون ضمن مصالحنا الذاتية . ماذا يحدث عندما يكون الشيء الصحيح ليس هو الأفضل بالنسبة لمشروع الأعمال ؟

علي الرغم من أنه في معظم الحالات أن الأخلاق الجيدة قد تعني الأعمال الجيدة ، فإنه لا ينبغي القول بأنها السبب الوحيد أو حتى الأساسي لإدارة الأعمال أخلاقياً . عندما تأتي العواصف عندما تتصارع الأخلاق مع مصالح الشركة ، فإن أي برنامج أخلاقي لم يكن قد أخذ في اعتباره بالفعل

هذه الإمكانية مصيره الفشل ، لأنه يلغي المنطق السليم من البرنامج ذاته .
يجب أن ندعم أخلاقيات منظمات الأعمال ، ليس لأن الأخلاق الجيدة تعني
منظمات الأعمال جيدة ، ولكن لأننا مطالبون أخلاقياً بتبني وجهة النظر
الأخلاقية في كل تعاملاتنا - ومنظمات الأعمال ليس استثناءً . يجب أن
نكون جاهزين في منظمات الأعمال ، كما في كل الواجبات الإنسانية الأخرى
أن ندفع تكاليف السلوك الأخلاقي .

يوجد نفس الحظر على الحركة البيئية مع الشركات التي تختار أو
تلجأ إلي أن تكون ودودة بيئياً ، على أساس أن يكون ذلك في صالحها .
هناك خطر المشاركة في الحركة الصحيحة للأسباب الخاطئة . ولكن ماذا
يعني انضمام شركات الأعمال لأسباب ليست هي الأسباب الصحيحة ، طالما
أنها تتعاون ؟ بالطبع يعني الكثير ، عندما تعتقد منظمات الأعمال أو تدفع إلي
الاعتقاد بأن عليها واجباً ؛ فقط أن تكون واعية بيئياً ، في تلك الحالات حيث
مثل هذه الإجراءات لا تتطلب تضحية ، أو تحقق بالفعل أرباحاً . وأن ما
أخشاه أن يكون هذا بالضبط ما يحدث . أنني افترض أنه لا يهم إذا كان
تعاون منظمات الأعمال بيئياً كان مطلوباً فقط في تلك الحالات التي كانت في
صالح منظمات الأعمال ذاتها . ولكن هذا بالتأكيد ليس الحالة ، ما لم يبدأ
المرء أن يصل حقيقة ويتحدث عن ذلك المفهوم غير المبلور حول المصلحة
الذاتية طويلة الأجل . الأكثر من هذا ، أنني أشك بأن المصالح الذاتية طويلة
الأجل هي التي تضعها في اعتبارها الشركات أو اختصاصي البيئة الجدد
عند استخدامهم المصلحة الذاتية كسبب للإجراء البيئي .

إنني لا أقول بأنه ينبغي أن نلغي المحاولات لجذب الشركات إلي أن
تكون أخلاقية سواء بيئياً ، أو بطرق أخرى ، بالإشارة إلي الفرص وتوفيرها
حيث الأخلاقيات الجيدة تعني الأعمال الجيدة . هناك العديد من المجالات

حيث تتلاءم مثل هذه المحاولات بصورة لافتة في كل من حركات أخلاقيات منظمات الأعمال وأيضاً الأخلاقيات البيئية . ولكن يجب أن تكون حريصين علي الا نلقي بهذا علي أنه الخطوط الإرشادية الصحيحة للمسئولية الأخلاقية لمنظمات الأعمال . لأنه عندما يكتشف أن الكثير من الإجراءات الأخلاقية ليست بالضرورة جيدة لصالح الأعمال ، علي الأقل في المدى القصير ، حينئذ سوف يصاب الأساس الذي بني عليه مفهوم المصلحة الذاتية بالتصدع أخلاقياً ، وسوف ينظر إلي كل من الحركتين الأخلاقيتين (البيئة ، ومنظمات الأعمال) علي أنها ضحلة وخادعة .

القسم الثالث

ما هو المنطق السليم بالنسبة لتحمل منظمات الأعمال المسؤولية تجاه البيئة ؟ أقل القليل يتمثل في الإحجام عن أن تكون سبباً أو تمنع الأسباب التي تؤدي إلي إحداث أضرار غير مبررة ، لأن الفشل في فعل هذا سوف ينتهك حقوقاً أخلاقية ما كان يجب أن تتعرض إلي الضرر . يوجد بالطبع الكثير من الجدل حول أنواع الأضرار التي تعتبر بحق غير جائزة بسبب صراع الحقوق و الأسئلة حول ما إذا كانت بعض الأضرار تعادل فوائد معينة : علي سبيل المثال ، يستخدم Norm Bowie مبدأ الضرر ، ولكنه يزعم بأن منظمات الأعمال لا تنتهك ما دامت تطيع قانون البيئة . علي الجانب الآخر، يجاد Robert Frederick بقناعة ، بأن مبدأ الضرر يتطلب أخلاقياً من منظمات الأعمال أن تجد الطرق اللازمة لمنع أضرار معينة نتيجة بعض تصرفاتها ، حتى إذا لم يكن في مثل هذه الأضرار انتهاك لقانون البيئة⁽⁸⁾ .

ومع ذلك ، يأتي تحليل Frederick لمبدأ الضرر استناداً إلى أن الضرر ينشأ من الإنسان وانتهاك حقوق الإنسان . حتى عندما يلتمح إلى إمكانية الالتزام الأخلاقي الممكن لحماية البيئة عندما لا يكون هناك شخص ما أحدث ضرراً غير مبرر ، فإنه يفعل هذا مفترضاً بأننا كبشر نهتم بما له قيمة بالنسبة لنا . يتمثل هذا بالضبط في المحافظة على الموقف الإنساني لأخلاقيات البيئة والتي تدعي أن المخلوقات البشرية فقط هي التي لها حقوق أو مواقف أخلاقية ، لأن المخلوقات البشرية فقط هي التي تتمتع بقيمة الغريزة . قد يكون علينا واجبات بالنسبة للأشياء غير البشرية (الأشجار ، البحار ، الطيور) ولكن فقط عندما تكون هذه الواجبات مشتقة من الواجبات التي نلتزم بها تجاه المخلوقات البشرية . ليس للأشياء غير البشرية قيمة أكثر مما يعطيها لها الإنسان .

يتعارض مثل هذا الموقف مع وجهة النظر المحايدة لأخلاقيات البيئة والتي تقول بأن الأشياء الطبيعية بخلاف المخلوقات البشرية هي ذات قيمة في ذاتها ، ومن ثم لها موقف أخلاقي . يتدخل بعض علماء البيئة المحايدون بعض الحيوانات الأخرى الحساسة في إطار استحقاقها للاعتبارات الأخلاقية . آخرون يضمنون كل الأشياء الحية أو التي تشكل جزءاً متكاملاً مع النظام البيئي . يطلق على وجهة النظر الأخيرة أحياناً أخلاق البيئة ذات التركيز البيولوجي ، في مقابل وجهة النظر ذات التركيز البشري ، التي تنظر إلى كل الحقوق الأخلاقية في ضوء المخلوقات البشرية ومصالحها الخاصة . يصف البعض هاتين النظرتين بالعمق البيئي في مقابل الضحالة البيئية .

الأدبيات حول هاتين الموقفتين ضخمة والجدل مستمر . يذهب الصراع بينهما إلى قلب الأخلاق البيئية ، وإلى جوهر وضع السياسات البيئية ، وإلى إدراكنا للواجبات الأخلاقية نحو البيئة ، بما في ذلك منظمات

الأعمال . أنتي أدم بقوة وجهة النظر التي تركز علي المدخل البيولوجي .
وعلي الرغم من هذا ليس المقام المناسب لمحاولة مناقشته بصورة ملائمة ،
دعنا نكشف عنه الغطاء للحظة .

قد تذهب ترجمة مثال " الرجل الأخير"⁽⁹⁾ في رؤية R.Routley
إلي شئ ما كهذا: لنفرض أنك كنت الرجل الأخير الباقي علي قيد الحياة ،
وإنك ستموت حالاً متسماً بالغبار الذري ، حيث قد مات كل البشر
والحيوانات الحساسة من قبلك . لنفرض أيضاً أنه في مقدورك أن تنمر كل
الحياة الباقية أو أن تجعلها أكثر بساطة ، حيث الشجرة الأخيرة التي يمكن أن
تستمر في الإزهار والتكاثر إذا تركت بمفردها . الأكثر من ذلك ، أنك سوف
لا تعاني إذا لم تحطمها . هل سوف تكون قد قمت بأي عمل خاطئ إذا
قطعتها من جذورها ؟ سوف نقول وجهة النظر البيئية العميقة : " نعم " ،
لأنك سوف تكون محطماً لشيء ما له قيمة في ذاته وبذاته ، ومن ثم ، تجعل
العالم مكاناً موحشاً .

قد يثور جدل بأن السبب الوحيد الذي تجعل الشجرة ذات
قيمة ، لأن البشر بصفة عامة يجدون الشجر قيماً سواء جمالياً أو عملياً ،
بدلاً من النرة وجزيناتها إذا تغيرت الأشجار من أماكنها ووضعها الحالي .
المسألة هنا ، إذا ما كانت الشجرة لها قيمة فقط في علاقتها بالمخلوقات
البشرية ، أو إذا ما كانت لها قيمة مستحقة من اعتبارات أخلاقية جوهرية في
ذاتها وفي وجودها الحالي . تتبنى وجهة النظر ذات التركيز البيولوجي ، أنه
عندما نجد شيئاً ما خاطئاً في تدمير الشجرة ، كما يجب أن نفعل ، فإن تدمير
هذا السلوك يرجع إلي أننا نستجيب إلي قيمة غريزية في الشئ الطبيعي ،
وليس إلي القيمة التي نعطيها له . هذه وجهة نظر تجادل ضد أخلاقيات البيئة

التي تركز فقط على الإنسان وتحثنا على توجيه التزاماتنا الأخلاقية تبعاً لذلك.

لماذا يجب أن يعتقد المرء بأن الأشياء الحية غير البشرية أو الأشياء الطبيعية والتي تشكل جزءاً متكاملاً للنظام البيئي لها قيمة جوهرية في ذاتها؟ يمكن أن يستجيب المرء إلى هذا السؤال بالإشارة إلى الضعف والمشكلات الخطيرة في التعصب البشري⁽¹⁰⁾. إن الاستجابات الأكثر اكتمالاً ترسم إطاراً للمفاهيم والمعتقدات، والتي تقدم صورة متماسكة عن وجهة النظر ذات التركيز البيولوجي مع المخلوقات البشرية كجزء من نظام قيم أكثر شمولية..... في التحليل الأخير، يتم تبني مذهب التركيز البيولوجي البيئي والذي لا يعتمد على إذا ما كان ينظر إليه لتوفير وجهة نظر أكثر عمقاً، وأكثر ثراءً وأكثر إجباراً أخلاقياً من طبيعة الأشياء.

إذا كان الموقف البيئي الأعمق صحيحاً، إذن يجب أن تظهر انعكاساته في الحركة البيئية. لسوء الحظ، في الغالب الأعم، لا اعتقد بأن هذا قائم، وأن هناك ثمةنا يدفع لعدم تطبيق ذلك. الأكثر من هذا، أنني أخشى حتى في أولئك الذين يعتقدون في التركيز البيولوجي أنهم يستخدمون لغة التركيز على المخلوقات البشرية، ومن ثم تأتي استراتيجياتهم لكي يدخلون منظمات الأعمال والأطراف المؤثرة الأخرى في حركة التركيز البشري، لأنهم يعتقدون بأنهم سوف لا ينجحون بخلاف ذلك. إنهم يخشون، ولأسباب وجيهة بدون شك، أن الجزء الأكبر من المجتمع، بما في ذلك منظمات الأعمال، سوف لا تتحرك بدون حجج تتعلق بالقيمة والحقوق الجوهرية للأشياء الطبيعية. إنه من الصعوبة بمكان أن تجعل منظمات الأعمال تعترف وتتصرف استناداً إلى مسؤولياتها تجاه المخلوقات البشرية، والأشياء ذات الاهتمام الإنساني.....

إن القلق الكبير في استخدام وجهة نظر التركيز البشري في صياغة السياسة والقانون ، أن الطبيعة غير البشرية سوف لا تحظى بالاعتبارات الأخلاقية التي تستحقها . ومع ذلك ، قد يثور جدل بأن اللجوء إلى مصالح وحقوق الكائنات البشرية ، سوف يؤدي في معظم الحالات إلى حماية الطبيعة ككل . بمعنى ، إذا كنا قلقين حول منطقة برية ، فإننا نستطيع أن نقيم الحجة بأن بقاءها سوف يكون مهماً للأجيال القادمة ، والذين بدون ذلك ، سوف يحرمون من المعرفة والاتصال بحياتها البرية المتميزة . أننا نستطيع أيضاً أن ندعى أهميتها إلى الإحساس الجمالي بالنسبة لأفراد معينين ، أو أنه في حالة إزالتها بعض أماكن الترفيه الأخرى سوف تصبح شديدة الزحام .

في معظم الحالات ، ما يمثل أفضل المصالح للمخلوقات البشرية ، قد يكون أيضاً علي نفس الدرجة من الأفضلية لباقي عناصر الطبيعة . وعموماً، نحن نعيش الآن أزمناً البيئية الحالية في أكبر أجزائها ، لأنه لم يكن لدينا الذكاء البيئي حول ما يدخل ضمن مصلحتنا الذاتية - بالضبط كما واجهت منظمات الأعمال الكثير من الاضطرابات ، لأنها فشلت في رؤية مصلحتها في إطار حساسيتها الأخلاقية . ولكن إذا اعتمدت الحركة البيئية علي الحجج القائمة فقط علي المصالح الإنسانية ، فإنها سوف تجعل خطر وضع سياسات وقوانين البيئة علي أساس الميل القوي لإتجاز مصالحنا الحالية ، وعلي أساس وجهات نظر المستهلكين ، وعلي أساس استعدادنا للدفع ، تجعله خطراً مؤبداً . سوف تكون هناك باستمرار رغبة . في السماح لمصالحنا قصيرة الأجل لكي تتفوق علي مصالحنا طويلة الأجل ، وعلي مصلحة الإنسانية ذاتها علي المدى الطويل ، بدون وضع بعض الأسس في الأخلاقيات البيئية الأكثر عمقاً مع الالتزامات بالأشياء الطبيعية غير الإنسانية ، حينئذ يتم تشجيع الإغراء برؤية مصالحنا الذاتية بطرق مخربة قصيرة الأجل وقصيرة

النظر . تعمل وجهة النظر ذات التركيز البيولوجي علي غلق الطريق أمام هذا الإغراء .

الأكثر من هذا ، توجد حالات كثيرة ، حيث ما قد يكون في صالح البشر ، لا يكون في مصلحة الأشياء الطبيعية الأخرى . تمتد الأمثلة من قتل السمور من أجل المعاطف الثمينة ، إلي إزالة إحدى الغابات لإنشاء * ملعب جولف * . لست مقتنعاً بأن الحجج ذات التركيز علي الإنسان ، وحتى تلك القائمة علي مصالح الإنسان طويلة الأجل ، لها قوة تأثير كبيرة في حماية مصالح مثل هذه الأشياء الطبيعية . قد تجرى محاولات لجعل هذه المصالح متطابقة ، ولكن النقطة هنا ، أن ذلك من وجهة النظر التي تركز علي الإنسان ، بينما النمر والغابة ليس لها مصلحة مرتبطة أخلاقياً تؤخذ في الاعتبار . قد يحدث التطابق بين مصلحة الإنسان ومصلحة الأشياء الطبيعية غير الإنسانية ، ولكن بمحض الصدفة ، ومن ثم يقدر ويخضع للحماية . دعنا نأخذ مثلاً من أعمال Christopher Stone . لنفرض أنه تم تلوث أحد المجاري المائية نتيجة تصريف المخلفات الصناعية إلي المجري . من وجهة النظر ذات التركيز علي الإنسان والتي يستند إليها نظامنا القانوني ، فإننا نستطيع تصحيح المشكلة من خلال اكتشاف بعض الأضرار التي لحقت بالبشر الذين يستخدمون المجري المائي . قد يتطلب إصلاح مثل هذا الضرر وقف التلوث ، واستعادت المجري لوضعه السابق ، ولكن من الممكن أيضاً أن تتفق الجهة الصناعية مع الأفراد بتعويضهم عن خسائرهم ، ويستمر تلويث المجري . لا يقدم مذهب التركيز علي الإنسان أية طريقة لكي يعود المجري نظيفاً بالكامل وباستمرار ما لم يكن في ذلك مصلحة للكائنات البشرية أن تفعل هذا . واختصاراً ، من الممكن أن يبيع البشر المجري بحاله للجهة الصناعية⁽¹¹⁾ .

أخيراً ، ربما الخطر الأكبر الذي يقوم به اختصاصيو التركيز البيولوجي عند استخدامهم الاستراتيجيات ذات التركيز الإنساني لتوسيع الحركة ، هو في مقدمهم البصيرة الثاقبة التي يؤسس عليها اهتمامهم الأخلاقي في المقام الأول . هذا ما عبر عنه بصدق Lawrence Tribe :

- إن ما لا قد يدركه اختصاصي البيئة ، أنه عندما يعرض إعداءه في ضوء المصلحة الذاتية للإنسان - وذلك بتفصيل الأهداف البيئية كاملة من منظور الحاجات والتفضيلات البشرية - فإنه قد يساعد علي إعطاء شرعية للنظام الحديث عن أفكار ومشاعر البنايات الإنسانية التي تعمل ، في الأجل الطويل علي تآكل الإحساس الحقيقي بالالتزام الذي يوفر الزخم الأساسي لجهوده الذاتية في حماية البيئة⁽¹²⁾ .

يدير خبراء أخلاقيات منظمات الأعمال خطراً مماثلاً في إعداد ادعاءاتهم في ضوء المصلحة الذاتية لمنظمات الأعمال .

يجب أن تجد الحركة البيئية الطرق الملائمة لضم وحماية القيمة الحقيقية لحياة الحيوان والنبات ، وحتى الأشياء الطبيعية الأخرى ، والتي تعتبر أجزاء مكملة لنظم البيئة . يجب عمل هذا بدون الإقلال من شأن هذه القيم باستمرار لصالح الإنسان . سوف يكون هذا بالطبع صعباً ، لأن مفاهيمنا الأيدلوجية ، وقناعاتنا الأخلاقية يسيطر عليها التركيز الإنساني . ومع ذلك ، إذا التزمنا بالمذهب الأخلاقي الذي يركز بعمق علي المدخل البيولوجي ، حينئذ يكون من الحيوي أن نحاول العثور علي طرق ملائمة لتدعيمه . يجب أن تكون البيانات ذات التأثير البيئي واضحة في إشاراتنا إلي القيم الطبيعية غير الإنسانية . يجب التركيز علي الحقوق القانونية للأشياء الطبيعية غير الإنسانية كما جاء في اقتراح Christopher . يجب أيضاً نشر الخطوط الإرشادية الأخلاقية المحايدة ، كتلك التي اقترحتها Holmes Rolston لكي تأخذ بها منظمات الأعمال عندما تؤثر أنشطتها علي النظم البيئية⁽¹³⁾ .

يوجد في قلب حركة أخلاقيات منظمات الأعمال ربود فعل للمعتقدات الخاطئة ، بأن منظمات الأعمال تتحمل فقط مسؤولياتها تجاه مجموعة ضيقة من أصحاب المصلحة يطلق عليها المصاهمين . من الأمور الجوهرية في حركة أخلاقيات البيئة الاعتقاد الخاطيء بأن المخلوقات البشرية وحدها ومصالحها الذاتية هي التي تستحق اهتماماتنا الأخلاقية أنني أشك في أن البدايات في تلك الحركتين يمكن أن نصل عند تتبعهما إلى هاتين الرؤيتين سواء في أخلاقيات منظمات الأعمال أو أخلاقيات البيئة . وبالتأكيد تكمن دلالة هاتين الحركتين في البحث عن منظور أخلاقي أكثر اتساعاً وأكثر عمقاً. إذا بدأ خبراء أخلاقيات منظمات الأعمال وخبراء أخلاقيات البيئة في الاعتماد فقط على استراتيجيات ترويجيه للمصلحة الذاتية مثل الأخلاق الجيدة تعني الأعمال الجيدة ، وعلى المصلحة الإنسانية مثل مدخل التركيز على الإنسان ، حينئذ يواجهون خطر إزالة الجسور التي تربطهم بجهودهم الأخلاقية .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

- 1- ما هي المشكلات البيئية الأكثر خطورة التي تواجهنا اليوم ؟ ماذا ترى من أسبابها ؟
- 2- قيم انتقائياً موقف Bowie . ماذا يمكن أن يقال تدعياً لهذا الموقف ؟ ما المشكلات ، في حالة وجودها ، التي تراها في موقفه ؟
- 3- يعتقد Hoffman أن ' على منظمات الأعمال مسؤولية أخلاقية لكي تصبح شريك أكثر نشاطاً في التعامل مع الاهتمامات الاجتماعية : هل توافق على هذا الاقتباس ؟ اشرح لماذا ' نعم ولماذا ' لا ' . هل على منظمات الأعمال التزام للمساعدة على حل مشكلاتنا البيئية ؟
- 4- هل صحيح أن الأخلاق الجيدة تعني الأعمال الجيدة ؟ إذا كانت كذلك ، ما هو الخطأ في تأسيس منظمات الأعمال على هذه الحقيقة ؟
- 5- هل توافق مع Hoffman أنه من الخطر تشجيع منظمات الأعمال على ' تبني وجهة النظر أن المذهب البيئي الجيد هو في دائرة الأعمال الجيدة ؟ هل في رأيك يوجد

صراع بين المذهب البيئي والريحية ؟

6- أقرن بين المناهج ذات التركيز على الإنسان والمناهج ذات التركيز البيولوجي . ما هي الاعتبارات التي يمكن تقديمها مع وضد كل منهما ؟ هل الطبيعة ككل أو أجزاء منها لها قيمة حقيقية في ذاتها ، أو أن قيمتها فقط تأتي من تقييم الإنسان لها ؟ إذا كانت المصلحة الأفضل للبشر هي عادة المصلحة الأفضل لباقي أجزاء الطبيعة . هل توجد أية أهمية في الجانب الذي نتفناه ؟

7- فيما يتعلق بالمحافظة على البيئة وحمايتها ، من الذي يقوم بالدور الأكثر أهمية - الحكومة ، الفرد المستهلك ، أو منظمات الأعمال ؟

المراجع

NOTES

1. Norman Bowie, "Morality, Money, and Motor Cars," *Business, Ethics, and the Environment: The Public Policy Debate*, edited by W. Michael Hoffman, Robert Frederick, and Edward S. Petry, Jr. (New York: Quorum Books, 1990), 89.
2. See Milton Friedman, "The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits," *The New York Times Magazine* (September 13, 1970).
3. Bowie, 91.
4. Bowie, 94.
5. Kenneth E. Goodpaster, "Can a Corporation Have an Environmental Con science," *The Corporation, Ethics, and the Environment*, edited by W. Michael Hoffman, Robert Frederick, and Edward S. Petry, Jr. (New York: Quorum Books, 1990).
6. Cynthia Pollock Shea, "Doing Well By Doing Good," *World-Watch* (November/December, 1989), 30.
7. *Corporate Ethics: A Prime Business Asset*, a report by The Business Roundtable, February, 1988, 4.
8. Robert Frederick, "Individual Rights and Environmental Protection," presented at the Annual Society for Business Ethics Conference in San Francisco, August 10 and 11, 1990.
9. Richard Routley and Val Routley, "Human Chauvinism and Environmental Ethics," *Environmental Philosophy*, Monograph Series, No. 2, edited by Don Mannison, Michael McRobbie, and Richard Routley (Australian National University, 1980), 121ff.
10. See Paul W. Taylor, "The Ethics of Respect for Nature," found in *People, Penguins, and Plastic Trees*, edited by Donald VanDeVeer and Christine Pierce (Belmont, CA: Wadsworth, 1986), 178-83. Also see R. and V. Routley, "Against the Inevitability of Human Chauvinism," found in *Ethics and the Problems of the 21st Century*, edited by K. E. Goodpaster and K. M. Sayre (Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1979), 36-59.
11. Christopher D. Stone, "Should Trees Have Standing?-Toward Legal Rights for Natural Objects," *Southern California Law Review* 45 (1972).
12. Lawrence H. Tribe, "Ways Not to Think About Plastic Trees: New Foundations for Environmental Law," found in *People, Penguins, and Plastic Trees*, 257.
13. Holmes Rolston, III, *Environmental Ethics* (Philadelphia: Temple University Press, 1988), 301-13.

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

Two good surveys of business and environmental ethics are Joseph R. Desjardins, "Environmental Responsibility," in Norman E. Bowie, ed., *The Blackwell Guide to Business Ethics* (Blackwell 2002), and Thomas Heyd, "Environmental Ethics and the Workplace: A Call to Action," in Robert A. Larmer, ed., *Ethics in the Workplace: Selected Readings in Business Ethics*, 2nd ed. (Wadsworth 2002). For Norman Bowie's views, see his "Money, Morality, and Motor Cars," in W. Michael Hoffman, Robert Frederick, and Edward S. Petry, Jr., eds., *Business, Ethics, and the Environment: The Public Policy Debate* (Quorum 1990). See also Joel Reichart and Patricia H. Werhane, eds., *Environmental Challenges to Business* (Philosophy Documentation Center 2000), and Amory B. Lovins, L. Hunter Lovins, and Paul Hawken, "A Road Map for Natural Capitalism." *Harvard Business Review* 77 (May-June 1999).

مطابع الطار الهندسية/القاهرة
تليفون/فاكس : (٢٠٢) ٥٤٠٢٥٩٨